CAPIRE
L'ECONOMIA POLITICA

TESTI DI

MARIO MARSILI lIBELLI

E

HENRI HAZLITT

MARIO MARSILI LIBELLI

ECONOMIA POLITICA

IN APPENDICE

HENRY STUART HAZLITT

L'Economia in una lezione

(da pag. 455)

Mario Marsili Libelli (1875-1971) fu professore di Economia all'università di Firenze e scrisse questo manuale di economia per gli Istituti tecnici (1960, ed. Tramontana), poi ampliandolo come manuale per i concorsi pubblici nel 1970.

Henry Stuart Hazlitt (Filadelfia, 28 novembre 1894 – 8 luglio 1993) è stato un economista statunitense, esponente della scuola austriaca, filosofo politico libertarista e giornalista per diversi quotidiani, tra cui The Wall Street Journal, The New York Times, e Newsweek. Lo scritto riportato è del 1946

PARTE PRIMA

INTRODUZIONE

Capitolo Primo

CONCETTO E METODI DELL'ECONOMIA POLITICA

1 - **Definizione di Economia Politica —** Nella nostra scienza si adoperano molti vocaboli con significato diverso da quello dell'uso comune. È necessario dissipare subito questi equivoci di dizione per potere poi abituare la mente ad adoperare e ad intendere quelle parole, poche del resto, nel significato loro tecnico.
Per prima la parola stessa « economia ». Economia nell'uso comune ha due significati. Uno etimologico e generico di *buon governo* della famiglia, *arte di ben amministrare* la casa, ed uno più specifico di *risparmio* sulle spese, *uso molto parco* di una cosa. Condensando i due concetti in uno solo ne è sorto un terzo gruppo di significati ed economia suonerebbe ora come *ordinata disposizione e coordinazione delle parti tra loro e col tutto,* ed ora come *armonia che esiste tra le parti di un corpo organizzato,* e ora infine come *complesso delle leggi che governano la vita* (economia animale, economia vegetale).
Nella nostra scienza, la parola mantiene il significato etimologico di buon governo, di oculata amministrazione; e lo specifica con l'aggiunta dell'aggettivo *politica* per indicare che intendesi trattare di gestione del patrimonio nazionale. È il significato specifico che usualmente si dà alla parola economia che è nella nostra scienza diversificato e precisato: economia è allora *raggiungimento di un fine qualsiasi con un minimo dispendio di mezzi.*

2 - **Legge del Minimo Mezzo —** Un fenomeno economico così risulta da questi tre elementi:
1) un *fine,* uno scopo, un risultato da raggiungere;

2) una *varietà di mezzi* atti a conseguire quel risultato e raggiungere quello scopo;
3) *uso* di quel mezzo che dà luogo ad un minor consumo o dispendio di forze; ed è retto cioè dalla cosiddetta *legge del minimo mezzo.*

Questa legge domina del resto ovunque intervengano rapporti di mezzo al fine: la meccanica studia la corrispondenza tra l'impiego di talune forze e il loro rendimento e cerca il modo di massimizzare l'effetto utile. Così il mondo siderale: Galileo per primo la riscontrava nella vita degli astri, i cui movimenti obbediscono a leggi utilitarie definenti i rapporti tra il sistema siderale e le energie che dinamicamente lo governano, e la chiamò appunto « legge del minimo mezzo ». I naturalisti dicono che le api danno alle cellette del loro nido una forma la più *economica possibile*: infatti il piano sul quale sono collocate le cellette doveva essere coperto senza che lasciasse interstizi inutilizzabili e per ottenere ciò si doveva dare alla sezione delle cellette o la forma quadrata o quella di triangolo equilatero o quella di esagono regolare. Ora l'esagono offriva il vantaggio di un massimo di area rispetto al perimetro e quindi di un massimo di capienza con un minimo di consumo di materia le e di lavoro: massimo risultato con un minimi mezzo. A questa legge del minimo mezzo si adeguano istintivamente le api nelle loro meravigliose costruzioni. Essa è quindi *universale.*

Nella nostra scienza però noi studiamo solo i fenomeni economici umani, quelli cioè nei quali il fine e scopo è posto e voluto dagli uomini, i mezzi sono scelti da uomini scientemente, e il minimo sacrificio è risentito da loro. Nei rapporti umani così la legge del minimo mezzo è perfettamente *razionale* in quanto che, se sarebbe assurdo voler impegnare per l'ottenimento di uno scopo mezzi inadeguati, non converrebbe d'altronde sprecare inutilmente energie sovrabbondanti.

La quantità di mezzi deve essere sufficiente, e nient'altro, per lo scopo. È anche razionale nel caso che tra due combinazioni di sforzi e risultati, si scelga quella che consente un guadagno di utilità maggiore; non si bada cioè allo sforzo nella sua misura assoluta, ma nella relativa, e così in rapporto al risultato. Di una condotta economica il giudizio si basa non sulla utilità assoluta, ma

sulla utilità *relativa.* Così se con un dispendio 7 io ottengo un risultato 12, e con uno sforzo 5 un risultato 11, razionale che io mi contenti del risultato minore, perché mi consente un guadagno di utilità o una utilità relativa (11 — 5 = 6), che è maggiore di 5 (12 — 7 = 5). Risultato che però abbandonerei, se con uno sforzo molto maggiore di 18 potessi ottenere un risultato di 27, perché ad uno sforzo assai maggiore corrisponderebbe un risultato più grande anche in maggiore proporzione, e in definitiva una utilità relativa (27 — 18 = 9) assai più alta.

D'altronde questa legge domina tutti gli stadi della vita economica, nella *produzione,* nella *circolazione,* nella *distribuzione,* nel *consumo* della ricchezza. Infatti nella produzione si cerca quella combinazione di elementi produttivi tali che il prodotto netto sia massimo (es. la coltivazione intensiva dei terreni agrari che si sostituisce via via al la estensiva). Nella circolazione importa che si preferisca quello scambio in cui siano maggiori non le utilità conseguite in misura assoluta, ma in misura relativa (« chi più spende, meno spende », nota la sapienza popolare). Nella distribuzione il concetto di reddito (entrata cioè depurata dalle spese) è basato sull'ipotesi della minor diminuzione della preesistente potenza produttiva del soggetto: si tratta cioè di *reddito netto.* Nel consumo infine si cerca di conseguire il più completo appagamento dei bisogni con il minimo dispendio delle ricchezze disponibili.

Se il postulato è una verità che si accetta come intuitiva perché attestata dall'esperienza o che senz'altro conviene di ammettere quale principio fondamentale di una scienza, è certo la legge del minimo mezzo il postulato della scienza economica; e designa inoltre la legge del progresso nella vita economica. È tendenza dell'umanità infatti di accrescere all'infinito le ricchezze, riducendo al minimo possibile i sacrifici richiesti ad ottenerle, col fine di aumentare i piaceri e di diminuire i dolori, fino al limite irraggiungibile, di effetto utile infinito di fronte a sforzo nullo, contentandosi nei limiti dello scopo praticamente ottenibile di una *massima utilità relativa.*

3 - **Oggetto** — L'economia politica è la dottrina dell'ordine sociale della ricchezza.

Essa studia la società come un insieme di fatti (energie, procedimenti, istituti); cioè la società nella sua concreta costituzione e nella sua vita, in ordine alla ricchezza.
L'uomo mangia per vivere; non vive per mangiare. La ricchezza, i beni (oggetti del mondo esteriore) sono considerati dall'economista come mezzi utili ai fini tutti della esistenza, e necessari al conseguimento dei fini superiori della civiltà. Cosicché quei popoli, quelle famiglie, quegli individui che maggior quantità di ricchezza posseggono hanno la possibilità di raggiungere un più alto grado di incivilimento, perché l'incivilimento nelle sue varie manifestazioni del campo del benessere materiale, dell'igiene, della cultura intellettuale, della potenza e della indipendenza politica, dell'ordine morale e perfino religioso, ha d'uopo della ricchezza.
L'economia indaga solo un aspetto della vita sociale, cioè l'attività umana rivolta ai fini della ricchezza. Ma se separa a scopo di studio questo aspetto dagli altri della vita sociale, non può ignorare né deve dimenticare che l'attività umana è un fatto ben complesso, risultante di movimenti molteplici d'ordine morale, religioso, politico, civile, psicologico, che si influenzano a vicenda.
L'economista studierà dunque i fatti umani, nelle loro naturali tendenze, che si manifestano sotto l'influenza del puro fattore economico non dimenticando però mai che tali tendenze possono essere modificate, ostacolate, ritardate, deformate, indirizzate dall'influenza di motivi di ordine non economico.

4 - **Ufficio** — L'ufficio dell'economia politica è duplice. Essa ricerca *l'essenza*, le *cause*, le *leggi* dell'ordine sociale della ricchezza e fornisce *principii direttivi* per l'attività economica dei corpi politici. Di qui la distinzione dell'economia politica in razionale o astratta (*scienza*) e in applicata o concreta *(arte):* insieme le due parti costituiscono la teoria economica.
Noi di proposito intendiamo trattare solo della prima; ma non si può adeguatamente farlo se non si espongono i capisaldi della politica economica non solo perché si manifesti opportuno ravvivare la pura teoria con esempi tratti dalla politica economica ma anche e più perché la scienza economica, anche come scienza, si diver-

sifica a seconda che il sistema di governo sia liberale, o comunista, individualista o collettivista. Ma il fatto economico si svolge e segue la sua legge; le sue cause e i suoi effetti si manifestano *a seconda dell'ambiente economico* nel quale esso si effettua. Le leggi, le cause, gli effetti dei fatti economici in una economia a schiavi sono per certo diversi dalle leggi, dalle cause, dagli effetti dei fatti economici in una economia a lavoro libero; diversi quindi in un regime liberale, diversi in un regime comunista.

5 - **Metodo** — Se si segue un metodo *deduttivo,* si assumono certe ipotesi, certe premesse *come principii necessari e semplici;* dalla loro combinazione se ne deducono nuovi rapporti; e si procede così dal più al meno generale, dal semplice al composto. 1 nuovi rapporti stabiliti così per deduzione costituiscono la legge deduttiva. Ad esempio, se assumiamo come ipotesi la perfetta libera concorrenza, ci riuscirà agevole dimostrare che in siffatto mercato il prezzo delle merci tenderà a scendere verso il livello del costo di produzione; è intuitivo che se il prezzo superasse quel livello, i produttori allettati dai crescenti guadagni produrrebbero maggior quantità di merce, la cui aumentata offerta deprimerebbe i prezzi fino a farli cadere dal primiero livello, a quello del costo di produzione. Analogamente si svolgerebbe la reazione al fatto di prezzi tenuti sotto il livello del costo di produzione: la gara tra i consumatori per accaparrarsi la scarsa merce portata al mercato dai produttori non più allettati da un prezzo remunerativo, ne inciterebbe la domanda, con l'inevitabile aumento di prezzo. Dunque, in un mercato di libera concorrenza, il prezzo della merce tende verso il costo di produzione. Legge vera però nei limiti dell'ipotesi posta: *mercato in perfetta libera concorrenza.* Se cadono le ipotesi, *cadono le conseguenze logiche, cade la legge.*
Col metodo deduttivo si scoprono leggi vere solo nei limiti delle premesse: sono così dette leggi *ipotetiche, condizionali, tendenziali;* le quali avranno piena riprova nei fatti, se le ipotesi siano sufficientemente approssimate alla realtà. Con tale metodo si giunge al possesso della conoscenza *delle cose per le loro cause,* ed è la sola dimostrazione rigorosamente scientifica perché essa, ragionando sulla natura del soggetto, spiega *per essa* le proprietà

e le manifestazioni di cui è principio e sede: è dimostrazione causale, strettamente scientifica, che mette in evidenza la ragione intima e propria della conclusione. È il metodo della economia classica, la quale si basa su alcune premesse (proprietà privata, libera concorrenza, scelte individuali, responsabilità, ecc.); ma le leggi da essa scoperte sono valide nei limiti di quelle premesse. È la scienza economica *individualistica liberale.*

Se noi modifichiamo quelle premesse, quelle leggi non sono più valide, è il sistema scientifico in base ad esse costituito deve cedere ad un sistema scientifico su queste nuove basato. Se si abolisse l'ipotesi della proprietà privata dei mezzi di produzione, se i beni di consumo fossero distribuiti direttamente dallo Stato che solo ne potesse disporre, se il risparmio fosse coatto, se non vi fòsse possibilità di scelte individuali sia in riguardo alla professione o mestiere da seguire, o alla attività economica cui dedicarsi, se la produzione fosse regolata da una autorità centrale che rappresentasse l'unico interesse ammesso, il collettivo; in una siffatta società vi saranno pure delle leggi economiche, delle cause che influiscono sul fatto economico e degli effetti che ne derivano: si potrà pur costituire una teoria e costruire una scienza economica e sarà la scienza economica *comunista.*

Tutte le leggi si determinano e hanno vita nell'ambiente che è loro proprio; anche le leggi economiche.

Così in ogni regime (individualista o collettivista, liberista o pianificatore, democratico o dittatoriale) nasce e si afferma una scienza economica i cui teoremi e schemi didattici sgorgano dai postulati antecedentemente i posti.

A maggior ragione possiamo affermare la possibilità dell'inquadramento scientifico dei fatti economici svolgentesi nei vari regimi, se si segue il metodo scientifico, cosiddetto *analitico,* o *induttivo.* Questo metodo parte da fatti concreti, oggetto di osservazione (e, in privilegiati casi di scienze naturali, anche di esperimento) per giungere alla formulazione delle proposizioni generali, e alla enunciazione delle leggi, e va dal composto al semplice, dal particolare al generale. Con tal metodo, dalla diretta osservazione del fatto economico, si cerca di determinare, di rico-

noscere le regolarità più o meno costanti, che in esso si manifestano. È intuitivo che con questo metodo il vario ambiente economico sul quale i fatti si svolgono manifesta un vario atteggiarsi di certe regolarità e che quindi leggi economiche diverse, e in conseguenza scienze economiche diverse esistono in regime individualista liberale, in regime comunista.

6. — Noi useremo promiscuamente l'un metodo e l'altro. Col metodo deduttivo, partendo da alcune premesse o evidenti o dimostrate da altre scienze, e riferendoci in primo luogo all'ipotesi di un regime individualistico-liberale, arriveremo alla determinazione delle leggi più generali dell'economia politica, con valore di leggi tendenziali.

Induttivamente andremo indagando i difetti del sistema, e le conseguenze ultime non favorevoli al raggiungimento del bene comune: ed esempi storici recenti o contemporanei ci saranno di prezioso ammaestramento. Introdurremo allora, con approssimazione successiva, l'ipotesi di un regime maggiormente legato a concetti di solidarietà che non sia il dissolvente individualismo, e formeremo deduttivamente, riprovandola poi induttivamente, la legge dell'economia politica o sociale. Ad esempio, la legge del salario in una economia individualista deduttivamente si condensa in questa formula, espressiva seppur brutale: « quando due operai corrono dietro ad un imprenditore, il salario scema; quando due imprenditori corrono dietro ad un operaio, il salario cresce ». È una legge tendenziale, inconfutabile deduttivamente, riprovata da lunga esperienza sempre conforme. Considerando i gravi danni che possono derivare da questo inumano modo di considerare il lavoro come una merce sottoposta alle oscillazioni di prezzo derivanti dalle leggi della domanda e offerta, esamineremo la legge del salario, introducendo nel ragionamento le ipotesi della legge fondamentale costituzionale italiana, che colloca il lavoro a base della vita nazionale.

In conclusione: metodo deduttivo e metodo induttivo; sintesi e analisi.

L'economia in quanto è scienza razionale, si giova della sintesi; in quanto è scienza di osservazione, dell'analisi. Distinzione però

di analisi e sintesi che ha significato nel senso che nel primo gruppo di scienze è saliente il metodo sintetico, nel secondo la analisi, ma nessuno dei due caratteri appartiene esclusivamente all'uno o all'altro gruppo. Gli assiomi, i postulati, che sono il fondamento delle scienze razionali, poggiano per sempre ed inevitabilmente su osservazioni elementari e d'altronde le leggi stabilite per analisi ed induzione sono esse stesse basi di deduzione e di sintesi. Il metodo scientifico è *unico: induttivo-deduttivo; analitica-sintetico.*

Si usa oggi largamente anche il cosiddetto metodo matematico, ed è intuitiva la sua applicabilità nel campo della economia quando si rifletta che nella nostra scienza molto spesso si deve ragionare su dati quantitativi, discutere di questioni di massimo o di minimo, formulare rapporti, connessioni, dipendenze, e in genere relazioni di grandezza tra quantità. Questa applicazione della matematica ha un duplice scopo: sia mezzo di dimostrazione e di esposizione delle teorie economiche, sia mezzo di investigazione, di indagine per la scoperta di nuove leggi che per la loro complessità meno sono suscettibili degli altri comuni metodi di ragionamento.

Spesso ci troviamo in presenza di fatti realizzanti manifestamente una regolarità, una legge, ma la loro complessità è tale che non ci permette di legare quei conseguenti a sicure circostanze precedenti e determinanti. Allora si notano provvisoriamente i fatti e le loro coincidenze e si affermano delle regolarità: ciò forma oggetto della statistica. La periodicità di molti fenomeni economici la si dimostra statisticamente, come i movimenti dei depositi in banca, la circolazione dei biglietti di banca, i movimenti del commercio internazionale, i flussi emigratori, ed altri numerosi ritrovano nelle statistiche la determinazione netta di confermate regolarità. Il metodo statistico, d'altronde, è metodo induttivo; le statistiche notano i fatti; l'induzione conduce alle leggi, e permette di prevedere le loro applicazioni con certezza, se è dimostrativa: con maggiore o minore probabilità, se è soltanto analogica.

Capitolo Secondo

CONCETTI FONDAMENTALI

7. — Prima di venire all'esposizione particolareggiata della nostra scienza, credo opportuno di far precedere alcune idee generali. Non voglia credere il benevolo lettore che queste sian per essere divagazioni non strettamente necessarie. Prima di procedere a un esame analitico della nostra materia è indispensabile formarsene un concetto generale, sintetico; come lo sperimentato stratega prima di stabilire i ben congegnati piani tattici e strategici dà uno sguardo generale d'insieme al terreno su cui dovranno svolgersi le operazioni. Il lettore, quando poi abbia finito di leggere tutto il volume, torni sulle pagine di questo capitolo e potrà più agevolmente e compiutamente comprenderne e assimilarne il contenuto, e persuadersi della sua utilità.

Titolo Primo

SOLIDARIETÀ' ECONOMICA

8 - **Violazioni della legge di solidarietà** — In una economia individualistica liberale non è ben inteso il tornaconto individuale, cioè a dire gli uomini non sempre percorrono la via migliore per raggiungere il massimo utile individuale.

Per dimostrare ciò è opportuno un più lungo discorso.

Affacciamoci sul mondo economico e osserviamo la condotta economica degli uomini. Vedremo così che gli uomini sì sforzano di conseguire con il minimo sforzo i massimi risultati, di ottenere col minimo sacrificio di ricchezza una somma più alta di utilità: e questo loro scopo intendono di raggiungerlo con i più svariati mezzi preoccupandosi però scio dell'interesse proprio, astraendo

assolutamente dall'interesse degli altri.
È questo punto che dobbiamo approfondire. L'uomo crede di poter raggiungere l'utilità propria escludendo e magari danneggiando l'interesse dei suoi simili, ma si inganna. La sua azione in ciò è logica solo subbiettivamene, non obiettivamente. mezzi che l'uomo mette in atto sono appropriati al fine e uniti logicamente al fine soltanto da un punto di vista soggettivo: oggettivamente considerate quelle azioni appariscono come non logiche.

9-10 - **Interdipendenza e solidarietà** — È che i fatti economici sono legati fra di loro da uno stretto rapporto di interdipendenza: i rapporti economici formano una sottilissima trama, una meravigliosa rete i cui fili infiniti si sorreggono a vicenda, costituiscono un insieme, ne sono parti integranti, cosicché se uno solo si rompe la rete è violata, è rotta, è indebolita tutta; se anche uno solo è scosso, tutta la rete trema; la debolezza di uno è anche la debolezza di tutta la rete, la forza di uno conferisce alla forza di tutta la rete e la debolezza o la forza di tutti rifluiscono a danno o a vantaggio di ciascuno. L'interdipendenza si risolve in solidarietà. La contraddizione della condotta economica dell'uomo che vuole acquistare ricchezza, ammassarsi i mezzi di godimento a qualunque costo, astraendo assolutamente dall'interesse del suo simile, la contraddizione che si riscontra nella lotta tra le classi, nella gara tra nazioni le quali tutte si illudono di potere, sopraffacendosi a vicenda, godere tutto il frutto della vittoria, questa contraddizione che si è rivelata stridentissima ed irrefutabile nella grande esperienza economica che è risultata dall'immane conflitto cominciato nel 1914, questa contraddizione che semina il mondo di rovine, di perdite, di distruzioni, deve essere proclamata e svelata agli uomini perché in vista del loro stesso interesse cessino da una condotta così, oggettivamente, non logica.

11-12 - **Ordine Solidale** — L'ideale della convivenza umana sta in un coordinamento delle numerose forze umane, per cui i movimenti singoli si compiano con la minor perdita possibile di energia propria e con la minor perturbazione degli altrui movimenti.

Ora questo coordinamento dei movimenti singoli sarebbe desiderabile avvenisse per volontà dei singoli; nessun movente più efficace, più energico, più generalmente sentito, dell'interesse, del tornaconto.
Purtroppo questa armonia fra l'interesse dei singoli consociati non sempre è percepita, dal singolo, né nemmeno sempre esiste piena; la concezione di solidarietà quindi è difficile che possa insinuarsi nella opinione volgare, e poi assumersi come norma e criterio di condotta pratica. L'utile proprio in atto non sempre si immedesima nell'utile altrui. Negli stessi esempi che io ho riportato esiste una graduatoria nelle varie proporzioni secondo cui l'utile proprio è condizionato dall'utile altrui.
Quanto più gli interessi che si trattano sono collettivi e quanto più si riferiscono ad una massa grande, tanto più il vincolo di solidarietà si afferma, si rivela, si apprezza. Ora è che fortunatamente nei tempi nostri si è constatato nella società un movimento benefico. Gli interessi non si trattano più fra singoli individui: ma vengono definiti in più elevata ed ampia sfera. In tale sistema di autodisciplina organica e permanente, con l'azione moderatrice e equilibratrice dello Stato, l'intervento delle categorie garantisce il rispetto degli interessi individuali contemperato con quello dell'interesse nazionale.
Avviene così che, per quel che abbiamo spiegato, il vincolo di solidarietà è più forte non solo, ma più evidente. V'è quindi da sperare che l'evoluzione della costituzione della società umana verso forme più organiche di convivenza serva a rendere più forte ed operativa questa coscienza della solidarietà economica: per cui gli attriti inevitabili e le rovine enormi che si verificano in uno stadio di vita sociale in cui domina il concetto e il sentimento dell'individualismo, vadano continuamente diminuendo pel bene di tutti e di ciascuno. Questa coscienza di solidarietà deve essere inoltre alimentata da motivi e ragionamenti d'ordine morale, e più efficacemente da imperativi religiosi: motivi, ragionamenti, imperativi che si andranno riaffermando e integrando da considerazioni di ordine utilitario.

13 - L'esame obiettivo del fatto economico ci ha portato a concludere sulla esistenza di una legge, che tradotta in forma precettiva suona: « se vuoi conseguire un massimo di utilità, devi rispettare al massimo gli interessi altrui ». Ad essa corrisponde il precetto morale sublime: « non fare ad altri quello che non vorresti che fosse fatto a te ». Non illuda questa estrema somiglianza formale dei due precetti, cui non corrisponde identità sostanziale: la prima massima è pur sempre fondata sul perfetto egoismo, la seconda è ispirata alla più eroica dedizione di sé. *L'hiatus* tra i due precetti è sottile come un infinitesimo: ma è profondo, profondo come l'abisso.

Titolo secondo

SCIENZA E POLITICA ECONOMICA

14 - **Politica economica —** Così abbiamo già implicitamente dimostrato la necessità di una certa politica economica, cioè di quella « azione dello Stato e degli Enti pubblici diretta a ostacolare o impedire, o a favorire o imporre o ad assumere direttamente certe attività economiche in nome dell'interesse collettivo». La disciplina che appunto definisce quale sia il compito dello Stato per tutelare ed integrare con le leggi e con la sua azione pratica lo sviluppo della ricchezza dei popoli e detta le norme riguardanti le funzioni economiche dei vari corpi politici è la « Politica economica ». Essa è ad un tempo la parte politica dell'economia e la parte economica della politica.

Una azione siffatta da parte dello Stato è sempre esistita, da quando gli Stati si sono preoccupati di sviluppare i commerci; o di proteggere le industrie nazionali, difendendo i segreti di fabbricazione o migliorando i prodotti, o ostacolando la entrata in paese di merci prodotte all'estero; o d'impedire la formazione di classi plutocratiche, limitando i patrimoni ad un massimo; o di tenere bassi i prezzi dei generi di consumo generale; o di regolare l'emissione di biglietti di banca; o in più svariati modi di intervenire direttamente sui rapporti economici dei privati. Una azione positiva dello Stato nelle faccende economiche sempre si è svolta,

con maggiore o minore ampiezza; è 16solo il più assoluto liberismo, che mai si è attuato in pratica, che potrebbe definirsi come il sistema della essenza assoluta di politica economica, in quanto consisterebbe in una regola di azione negativa. Forse anche essa in fondo sarebbe da considerarsi quale politica economica!

15 - Assurdità di una politica economica di assoluto non intervento — Certamente una politica economica di intervento sarebbe in contrasto con i dettami della teoria classica liberale: «lasciate fare, lasciate passare »; l'interesse dell'individuo non sarebbe in contrasto con l'interesse della Nazione, anzi questo sarebbe da considerarsi come la somma di quelli. Lasciata così piena e libera la ricerca, la difesa, il promovimento di questi, si otterrebbe senz'altro il massimo di utilità collettiva.
Già implicitamente nelle prime pagine di questo manuale abbiamo confutato tale dottrina; ma è opportuno ritornarci sopra di proposito.
Prima di tutto l'utilità di un bene non può essere sempre appropriata completamente dal proprietario del bene stesso; l'utilità o disutilità di una azione economica raramente resta circoscritta tra le persone che la mettono in atto. Così i beni artistici, o quelli che hanno un valore storico: sia in sé e per sé, sia in quanto attirano visitatori, forestieri e danno origine ad un certo movimento di affari. Così il deperimento di una parte del territorio, o di una industria, o di una categoria della popolazione si ripercuote a danno di tutta la Na zione. Così non è indifferente per la collettività che il lavoratore adulto emigri o no, rappresentando esso un capitale personale di grande utilità per la Nazione intera.
In secondo luogo la condotta economica degli individui può essere non in armonia con il benessere della collettività in quanto quelli si preoccupano di interessi assai limitati nel tempo e questa invece tiene conto degli interessi delle generazioni future. A volte poi l'autorità politica deve sostituirsi agli individui in tutte quelle attività che questi non sanno, non vogliono, non possono o non debbono svolgere. Ad es. il servizio del trasporto della corrispondenza potrebbe esser reso anche da una Società privata; ma essa non avrebbe il suo tornaconto ad esercitarlo per i piccoli paesetti

di montagna, che ne rimarrebbero privi: deve intervenire lo Stato. Così una Società privata potrebbe esercitare le imprese delle ferrovie, dei telefoni, della monetazione, dell'emissione dei biglietti di banca... ma le eserciterebbe certamente in armonia con l'interesse privato, ma forse in contrasto con l'interesse collettivo. Deve lo Stato effettuare una certa politica economica per salvaguardare gli interessi generali che presumibilmente sarebbero lesi dalla libera iniziativa privata.
Infine vi può essere spesso conflitto tra l'interesse sociale e l'individuale in tutto quello che concerne la distribuzione delle ricchezze, per cui i troppo grossi patrimoni e troppo larghe accumulazioni individuali, quando specialmente la ricchezza media sia bassa, non sono desiderabili dal punto di vista economico nazionale.

16. - Oltre a queste ragioni d'intervento statale nell'economia, che possono dirsi tradizionali, altre sono venute in considerazione nei tempi più recenti, nei quali sempre più si è sentita l'esigenza di affidare allo Stato compiti diretti a promuovere lo sviluppo economico e il benessere sociale, che esulano del tutto dai fini che si propone l'iniziativa privata. Citiamo ad esempio: ridurre gli squilibri nella distribuzione della ricchezza fra le diverse regioni, mediante la creazione di iniziative nelle aree economicamente sottosviluppate; assicurare il pieno impiego dei fattori della produzione, soprattutto delle forze di lavoro; produrre beni essenziali per la collettività (ad es., case per i lavoratori) a preferenza di beni di gran lusso, accessibili solo a ristrette cerchie di persone, anche se più remunerativi per produttori e venditori.

17. - Bastano anche soltanto queste considerazioni a dimostrare che molto spesso l'interesse della Nazione non coincide con la somma degli interessi individuali: quindi nasce la necessità di una certa politica economica che contemperi l'uno con gli altri.
Questo nelle condizioni normali della vita delle Nazioni: quando poi dallo stato fisiologico si passi allo stato patologico, quando cioè l'equilibrio economico e sociale sia fortemente turbato è gio-

coforza ammettere la necessità dell'intervento statale sia per aiutare il naturale evolversi di benefiche reazioni, sia per impedire che i turbamenti oltrepassino certi limiti oltre cui potrebbero rendersi 18pericolosi per Is. pace sociale, per l'ordine pubblico, per la conservazione della vita o della indipendenza della Nazione stessa.

18 - **Complessità della politica economica** — La « Politica economica » intesa così come arte o disciplina precettiva, pone dei limiti alla previsione degli effetti che andranno a scaturire da certe condizioni poste in atto dall'autorità. Molte verità poste dalla pura teoria economica sono da intendersi come verità condizionali; come leggi cioè che avranno il loro necessario svolgimento e avveramento solo che alcune circostanze o condizioni sussistano: se quindi l'autorità vorrà raggiungere un certo scopo, dovrà limitarsi a porre in atto quelle condizioni che la teoria ha ritrovate necessarie e sufficienti a produrre quel determinato effetto. Le condizioni A, B, C, ... sono gli antecedenti necessari o le circostanze determinanti del fenomeno M. Se vuole ottenere M, il governo potrà provocare le circostanze A, B, C...; molto probabilmente si verificherà il risultato desiderato dell'avvento di M.
Cosicché tale disciplina insegna quel che si deve fare o non fare per ottenere certi risultati: non solo ma anche quello che si deve fare fino ad un certo punto. Cioè a dire si pongono certi limiti all'azione. L'inflazione fa peggiorare i cambi; ma talvolta l'inflazione è necessaria o inevitabile. Orbene, allora sarà il caso di porre dei limiti a questa inflazione, se si voglia che i cambi non superino certi limiti.
In tutto questo poi è da por mente alla interdipendenza tra i problemi di politica economica e gli altri politici, o tra i problemi delle singole politiche economiche.
Ogni provvedimento di politica economica ha un suo obiettivo, che può essere raggiunto mettendo in atto i necessari mezzi; ma quel risultato raggiunto può essere che contrasti con altre mete ugualmente o maggiormente importanti.
Purtroppo nei fatti economici è così tanta e tale la interdipendenza che bisogna essere molto guardinghi nel difendere o nell'attuare

una data politica, ché gli effetti remoti i più impensati molte volte annullano o impediscono i benefici più immediati che ce ne saremmo aspettati. La politica economica deve essere una strategia diretta a vincere una guerra, non le singole battaglie; e per vincere la guerra ci vuole un capo unico che volga una strategia, valutando tutte le circostanze.

19 - **Circoli viziosi** — Una politica economica, **o** sociale, deve esser poi attuata per salvaguardare l'interesse delle classi più umili, come quelle che hanno più bisogno, e quindi maggiore hanno il diritto alle considerazioni dell'autorità statale. Infinitamente varie sono le cause della miseria e di varia natura: *personali* (malattie, accidenti, pigrizia, ubriachezza), *sociali* (sovrappopolazione, cattive leggi, depressione di mercati, cattiva organizzazione economica...), *immediate* (morte o malattia del capo di famiglia, disoccupazione, salario insufficiente...), *mediate* (densità della popolazione, concorrenza, speculazione, condizioni economiche generali...): ma causa principale è la *povertà stessa.* Il dott. Hurry, un medico che ha studiato quei processi morbosi consistenti nella continuazione e nell'aggravamento reciproci di due disturbi, l'uno effetto dell'altro, e che li dimostrò come « circoli viziosi », ha esteso questo concetto all'organismo sociale.
Nel corso organico delle leggi economiche la reazione provocata da un disturbo tende ad arrestarlo: il rincaro di una merce ne fa diminuire il consumo e ne eccita la produzione, e producendo l'aumento dell'offerta e la diminuzione della domanda, prepara il ritorno al prezzo normale. Ma a volte esiste un circolo vizioso, e le reazioni invece che benefiche, riescono dannose e aggravano il male. La povertà dei miserabili è la loro rovina, insegnano i proverbi di Salomone: « *pavor pauperum, egestas eorum!* ».
Ad esempio: l'insufficienza alimentare è un effetto della povertà: ma ne è anche una causa, ché una nutrizione insufficiente deprime l'energia, la volontà, rende il lavoro poco produttivo e meno remunerato. Cosi l'ignoranza e la mancanza di educazione prodotte dalla miseria, la perpetuano: i piccoli adibiti a occupazioni diverse, ad aiutare la madre, a pascolare il bestiame, a portar legna, non imparano un mestiere ma saranno gli operai non qualificati

del domani, i meno pagati, i più esposti alla disoccupazione, i votati alla miseria! Lo stesso si può ripetere per i cattivi alloggi, insufficienza di abiti, la mancanza di credito, la disoccupazione, l'imprevidenza, la criminalità, l'alcoolismo, le malattie, 20il gioco che sono tutti aspetti di un duplice fenomeno, cause cioè ed effetti della miseria. Non solo; ma questi circoli in generale, concorrono, e, combinandosi all'infinito, perpetuano e approfondiscono le miserabili condizioni dei bassi strati della popolazione. Accanto poi a questi « circoli » naturali vi sono alcuni circoli artificia come una errata legislazione sull'assistenza dei poveri, il protezionismo, i calmieri.
Cosicché la presenza di questi circoli viziosi trasforma la povertà in un:
a) male che si perpetua da se stesso (Marziale diceva: « *semper pauper eris, si pauper es, Aemiliane!»).* il proletario agricolo cinese che vive di riso e di acqua, ha una produzione insignificante, e si perde in una miseria sempre crescente;
b) male che si aggrava da se stesso, come i circoli nell'acqua percossa da un sasso i quali non cessano mai di ingrandire;
c) male che conduce spesso alla morte, che miete un numero grande di vittime e in giovanile età in certe categorie diseredate della popolazione.
Quindi s'impone la rottura del circolo: talvolta è lo stesso individuo che trova in sé la forza e la volontà di vincere le distrette orribili di questa fatalità. Ma dove e se non può l'individuo, deve lo Stato intervenire in questa battaglia di grandissimo valore sociale! Questa alta meta si propongono quei nobili riformatori sociali che hanno scritto sulla loro bandiera « per una più alta giustizia sociale » e questa meta strenuamente perseguono senza contaminarla con spregevoli fini demagogici, o grettamente elettorali.

In questa analisi abbiamo visto quindi che lo Stato non deve disinteressarsi di quello che avviene nel mondo economico, ma deve intervenire attuando un certa « politica economica » della quale nelle pagine che seguono ci cadrà opportuno delineare alcuni aspetti, riserve, limitazioni.

Titolo terzo

INDIVIDUALISMO, COLLETTIVISMO INTERVENTISMO

20 - **II conflitto tra individuo e società** — Potremmo mostrare con una larga esposizione di casi particolari non solo come gli interessi individuali e collettivi possano fra loro venire a contatto e con sì grande frequenza; ma anche in quanti modi di combinazione. Interessi individuali possono raggiungersi senza danno di altri privati e col conseguimento diretto o indiretto dell'utile collettivo, ma in contrasto con l'interesse individuale di altri enti o gruppi; interessi collettivi difesi e avvantaggiati solo attraverso un sacrificio dell'interesse individuale; infine interessi individuali in insanabile e diretto contrasto con altri interessi individuali e con i collettivi. E attorno a questi gruppi, varietà d'ipotesi particolari per grado o grandezza di proporzioni.
È un vario intrecciarsi di scopi, un vario complesso coesistere di interessi, un vario incontrarsi di egoismi che danno diverso indirizzo alle azioni degli uomini che pur dovrebbero essere guidate da direttive poste da superiori idealità: prima una morale poi una politica deve pur delinearsi tra così complesse interferenze di interessi individuali e collettivi.

21 — Fu pur già detto che tale immane conflitto tra questi vari egoismi, privati e pubblici, la lotta tra l'individualità e la socialità sia la chiave stessa del dramma umano della storia. Così come le parti di uno stesso organismo, gli organi della vita economica e sociale debbono, pur nell'esercizio delle loro funzioni specifiche, essendo insieme a contatto e in relazioni molteplici e continue, obbedire a certi principi che, regolando la condotta di ciascuno, porgano norma alle loro reciproche relazioni; in una parola l'umanità è pur un organismo, sono organismi i vari raggruppamenti nazionali, così come organismo sono le collettività che la natura

o l’interesse o la legge via via va formando.
È certo che si tratta di punti di vista: e siccome sempre si tratta di parti di un tutto, e gli individui sono le parti e il tutto è la collettività, i due punti di vista saranno l’individuale e il collettivo; o, essendo i soggetti uomini viventi in società, l’individuale e il sociale. Nei vari periodi storici il vario atteggiarsi di questa coscienza individuale e sociale, e il vario concretarsi del relativo coordinamento pratico hanno dato e daranno i vari tipi di organizzazione sociale, sotto la spinta e l’influsso delle varie concezioni teoriche nei vari tempi e luoghi dominanti.
Da una parte attività di vita individuale, che risulta dalla azione delle singole persone e anche di famiglie o di libere e volontarie associazioni private; dall’altra attività di vita sociale, ed è lo Stato che si muove ed in esso i gruppi e le categorie; tra le due sfere di vita, rapporti di coesistenza, di interdipendenza, di ricambio, relazioni di cointeressenza e di conflitto; nel tutto, un variabile modo di esistenza, un vario grado di benessere, una varia dinamica evolutiva, un vario stadio di incivilimento: le varie tappe della storia della civiltà.
E si intende che tale concetto dualistico si presenta fondamentalmente in molte parti della scienza sociale: nel campo del diritto e in quello della politica, in morale e nella economia; più che tutto in quest’ultima in quanto si riguardano interessi specialmente economici.

22 - **Tendenze delle teorie economiche verso l’individualismo o il collettivismo** — Così come le tendenze storiche intorno ai vari tipi di organizzazione sociale, anche le teorie economiche si orientano intorno ai due principi dell’individualismo e del collettivismo, in una infinita varietà di atteggiamenti dal puro ed estremo individualismo all’estremo e puro collettivismo. Le prime riguardano l’individuo come fine a se stesso, e i vari sistemi sociali entro cui vive e opera come mezzi del suo massimo benessere; e i quali quindi esso forma, sviluppa e perfeziona di continuo per il proprio definitivo vantaggio, il solo rilevante. Le seconde invece riguardano l’individuo come subordinato alle forme sociali, le quali sono scopo per se stesse; e per la collettività soltanto

nascono e si sviluppano e si perfezionano. Fra questi due estremi, se in essi non è la verità, sarà il caso di andare a cercare il giusto mezzo, che sarà il vero e il migliore e il più utile.

23 — Si dice che la dottrina individualistica è morta e debellata; e di essa e del suo derivato immediato, il liberismo, non essere lecito nemmeno più parlare.
Per vero la tendenza individualistica e la coscienza individualistica che ne è la base non è ancora morta, né si deve credere che abbia presto a morire; inoltre è altrettanto vero che il principio dell'individualismo puro mai ha avuto pratica completa attuazione, ma è solo esistito come una aspirazione e indirizzo, come una grande corrente spirituale. Non è infine fuor di luogo notare che non sempre, da tutti coloro che lo combattono o lo criticano, è conosciuto a dovere.

24 **- Individualismo liberale** e **ottimista** — Le teorie degli individualisti e dei liberisti e, fra i classici, di quei seguaci, ingenui fino all'ottimismo, delle misteriose e naturali e necessarie « armonie economiche » sono più complesse di quel che non possa sembrare alla semplicista enunciazione volgare.
Pensarono i fisiocrati, che sono i padri del più puro liberismo economico che le stesse leggi fisiche determinanti i movimenti della materia reggono anche l'ordine fisico sociale cioè economico. «La società degli uomini prima che da leggi positive è retta da leggi naturali immutabili e irrefragabili e le migliori possibili; sono esse quindi la base del governo più perfetto e la regola fondamentale di tutte le leggi positive. Queste non debbono essere altro che leggi di conservazione relative all'ordine naturale; e il potere legislativo non può essere mai quello di creare, ma solo di dichiarare le leggi. La causa del rispetto estremo e dell'obbedienza assoluta che noi dobbiamo alle leggi viene dalla condizione, che esse sono vantaggiose a tutti, e che gli uomini sarebbero obbligati a sottomettervisi per religione di foro di coscienza; quand'anche non fossero promulgate dal Sovrano o quand'anche questi non impiegasse a farle osservare tutto il potere della sua benefica autorità » (Dupont De Nemours);

«Il vantaggio inestimabile di quest’ordine naturale è che non c’è solo nella società alcuna classe di uomini il cui interesse particolare, quando è ben « inteso, non faccia parte dell’interesse generale; o meglio il cui interesse particolare per essere ben inteso non debba trovarsi perfettamente d’accordo con l’interesse comune di tutte le altre classi » (Mercier De La Rivière).
Da queste vedute il più ingenuo ottimismo e la condotta più cieca: minimo intervento del legislatore, che deve limitarsi a dichiarare leggi non scritte dalla natura; il massimo possibile però di autorità nel governante, in modo che questi possa energicamente tutelare il diritto sacro della proprietà privata e della iniziativa privata.
Il mondo va da sé: il desiderio di godere — pensano questi scrittori — imprime alla società un movimento che segna la tendenza eterna verso il migliore stato possibile.

25 - **Critica** — Mi sono fermato, a riassumere e in gran parte a citare i pensieri degli economisti liberisti, dai fisiocrati ai classici ottimisti. E questo ho fatto non tanto per dare dimostrazione dei molti e gravi errori nei quali essi sono caduti, ma piuttosto per documentare la forza delle teorie le quali davvero non si scrollano con il disprezzo.
Non è qui il caso di far la critica di quelle idee; basta riferirsi ai vizi fondamentali di quella concezione. È infatti vero che esiste un ordine sociale provvidenziale, ma la concezione di tale ordine è inficiata da errore. L’ordine esistente non scaturisce immediato da naturali necessità di ragione. Di fronte alla legge divina che regge e governa quest’ordine sociale, v’è il fatto dell’uomo, essere che sente, che vuole e che è libero; ed agisce spinto da tendenze di natura, buone o cattive, veraci o false. Quindi esser falso che tutto ciò che è conforme alle tendenze ed esigenze di natura sia conforme anche al benessere generale; talvolta riducendo forse l’egoismo individuale (non raffrenato da imperativi morali, non illuminato sulle conseguenze definitive degli atti compiuti, non intonato ai sentimenti elevati corrispondenti al grado di civiltà raggiunto dalla società in cui il soggetto vive) a produrre spesso il sacrificio dei diritti dei più, e degli interessi remoti a vantaggio proprio ed immediato.

Per poi venire più vicini al punto che interessa la nostra trattazione, tutta la rigorosa, razionale argomentazione di questi teorici pecca perché si riferisce a ipotesi che son troppo lontane dalla realtà. Concediamo pure che si possa rassomigliare la dinamica sociale ed economica ad un sistema meccanico di forze in movimento, ma anche la meccanica si divide in meccanica celeste e meccanica terrestre; e questa si differenzia da quella tra l'altro anche perché in questa esistono resistenze e attriti o consimili forze che determinano un ambiente diverso dall'altro. E concetti che possono parere assurdi e sogni di menti malate in meccanica terrestre, quali il moto perpetuo, si realizzano negli schemi della meccanica razionale.
Sono gli attriti e le resistenze che i liberisti dimenticano: e, nel concreto della vita, una teoria che dimentica gli attriti è falsa. Quella sintesi degli opposti dell'interesse individuale cioè e del collettivo che a dir dei liberisti si effettua in una organizzazione sociale perfettamente liberista, perché la libertà individuale si risolve nella armonia divina della solidarietà sociale, questa sintesi trasportata nel mondo dei fatti fa l'effetto della ricerca del moto perpetuo. D'altronde il moto perpetuo, come quello di un corpo che si mantiene perpetuamente in moto senza essere ricaricato o fornito di energia, impossibile nei meccanismi e congegni costruiti dall'uomo, esiste nell'astronomia e nella microfisica. I moti astronomici infatti avvengono senza che ci sia un mezzo resistente che li ostacoli: i moti molecolari d'altronde non sono sottoposti a degradazione, o dissipazione di energia e quindi nemmeno ad estinzione. Orbene, i liberisti e gli individualisti puri mi fanno l'effetto di quelle menti malate che sognano la risoluzione del problema del moto perpetuo nell'ambiente fisico terrestre; essi dimenticano gli attriti e le resistenze che costituiscono la parte più importante dell'ambiente, in cui si deve operare, tengono i piedi sulla terra e la testa nelle nuvole.
La elasticità delle reazioni economiche non è perfetta, la mobilità dei fattori della produzione scarsa e in certi casi nulla; cosicché gli effetti che sembrano così facili e pronti negli schemi teorici si producono soltanto dopo lungo tempo e non completi in quanto nel frattempo si sono modificate le condizioni dell'ambiente, e

per di più importano grandi costi, grandi sacrifici, grande distruzione di ricchezza.
Niente quindi liberismo, niente individualismo: le loro leggi se mai saranno da tenere in conto come leggi di tendenza fino a che gli effetti delle azioni egoistiche dell'uomo non saranno evitati dai correttivi emananti da un opportuno sistema sociale.

26 **- Collettivismo —** All'altro estremo le teorie collettiviste; e il collettivismo spinto agli estremi conduce al comunismo ed ha per formula: tutto di tutti, niente di alcuno. Se avesse la possibilità di essere applicato, nessuno potrebbe possedere neanche per un'ora un proprio alloggio, un proprio strumento, un abito; tutti potrebbero prendere ciò che hanno gli altri; sarebbe la guerra perpetua, un altro modo di ritornare alla vita selvaggia o peggio ancora alla bestialità primitiva, un altro modo di uccidere ogni società (Supino).
Il collettivismo così ignora queste interferenze fra interessi economici individuali e collettivisti perché il suo principio significa la subordinazione assoluta, tanto che diventa distruzione, di qualsiasi e di ogni interesse individualista: la proprietà della terra e degli strumenti di produzione è collettiva, la produzione e la distribuzione dei beni si regolano da un'autorità centrale che rappresenta un interesse collettivo. È questo un sistema che si vanterebbe di realizzare il massimo interesse totale ed esclusivamente quello (Pantaleoni). Il sistema collettivista è l'idea dell'accentramento in ogni direzione, in ogni forma: è l'accentramento perfetto, assoluto. Teorie, concediamo pure, *generose* ma *ingenue:* non si pongono i loro sostenitori il tremendo dubbio come abbia un così mostruoso apparato comunistico funzionare senza dar luogo ad abusi da parte della amministrazione; senza cadere in irrimediabili errori: senza incorrere in tremende responsabilità? Teorie *utopistiche:* in quanto fondate sull'ipotesi di una eliminazione di qualsiasi opposizione di classe e di qualsiasi disuguaglianza di reddito e di ricchezza. Teorie *false;* in quanto pongono le loro radici in una esclusiva stima della felicità terrena, materiale, disconoscendo la vera essenza della natura umana e gli scopi, gli ideali, i fini ultimi della vita. Teorie *ignare* della grande

forza dell'impulso derivante dall'interesse, dal tornaconto personale che non è per necessità un elemento di disgregazione, di isolamento; e che a questo naturale impulso niente hanno potuto sostituire, e senza un impulso interno potente nessuno sarà mai spinto a lavorare, ad incontrare sacrifici, a sopportare costi quando non ne debba aspettarsene una ricompensa, una rimunerazione, un vantaggio particolare.

Non esistono esempi di regimi ad economia collettivista: il bolscevismo russo non ha realizzato in pieno le condizioni preconizzate dai precursori per l'avvento del socialismo integrale. Un collettivismo assoluto significherebbe: « tutto dello Stato, tutto dallo Stato, tutto per lo Stato». Non proprietà privata, non commercio privato, non risparmio, nessuna libertà economica, nessuna moneta ma buoni di consumo, ogni decisione dal centro e dall'alto. In Russia non è tutto così: per intendere e, eventualmente criticare il collettivismo si può, anzi si deve fare astrazione dalla realtà russa; e riferirci invece ai capisaldi dottrinari della teoria.

I capisaldi dottrinari del bolscevismo sono contenuti nel «Capitale» di Carlo Marx: se questo ne è il vangelo, gli apostoli ne furono con Marx, Engels e Lassalle, i fondatori del cosiddetto socialismo scientifico. Marx è il maestro diretto di Lenin.

È una ingiustizia della storia di nominare Marx prima e piuttosto che Engels, come padre del socialismo scientifico. Engels, incontrato Marx nella vita, ne divenne l'amico, l'ispiratore, il mecenate, il protettore, il continuatore, con un altruismo, una dedizione che non conoscono esempi nella storia. Fu detto che Marx vedesse la realtà con gli occhi di Engels. Marx ed Engels erano un binomio, amici per la vita, pur differenti per varie circostanze di vita.

Engels era figlio di una famiglia patrizia della Renania, formatasi col lavoro industriale, e attiva nel campo della filatura e tessitura. Forte, intelligente, buono, simpaticissimo, poeta, grande cavalcatore, schermitore valente. Nato nel 1820, da giovano prestò il suo servizio militare e rimase innamorato del mestiere delle armi, basata questa passione per la vita militare, in quanto forse realizzava il suo ideale politico comunista, tutto regolato da una autorità ge-

rarchica che comanda e cui tutti obbediscono, e non c’è una libertà di movimento come nel campo economico. Incontra Marx a Parigi nel 1844, e non se ne stacca più.
Marx è tutt’altra figura, tutta diversa da Engels. Engels apparteneva ad una famiglia patrizia, protestante, religiosa: Marx è di razza ebreo. Suo padre era un avvocato che amava molto il figlio e forse lo viziava con una indulgenza eccessiva. Il figlio si getta a capo fitto nella scapestrata vita universitaria; vita di società studentesca, di balli, anche di orge, spende spensieratamente i denari che il padre gli manda, e non bastandogli i larghi assegni, si ingolfa nei debiti. Fornito di forte ingegno trova modo di scrivere di filosofia, di politica; passa qualche tempo nel giornalismo; dal suo paese va in Francia, poi nel Belgio, poi a Manchester, infine a Londra.
L’amicizia fra Marx ed Engels dura tutta la vita ed è a questa amicizia, a questa devozione di Engels per Marx se Marx ha potuto scrivere i suoi libri.
Marx, mortogli il padre nel 1838, in breve dissipa totalmente la eredità paterna: il giornalismo gli rendeva poco o niente perché egli era un temperamento scientifico, non certo giornalistico e a stento poteva buttar giù un articolo pel giornale, che Engels avrebbe rapidamente e brillantemente scritto. La vita era diventata difficile per Marx, fino a quando l’amico ricco, Engels, non decise di sovvenzionarlo regolarmente con cospicuo assegno, appena potette disporre di una vita indipendente economicamente.
Marx pubblica il primo volume del suo libro « IL CAPITALE » nel 1865 a Londra; il secondo e il terzo volume vennero pubblicati dopo la morte di Marx da Engels nel 1883. Questo trattato, pesante di erudizione, si fonda su tre teorie: il *materialismo storico, la teoria della concentrazione progressiva della ricchezza e dell’immiserimento progressivo e la teoria del plusvalore.*

27 - **Il materialismo storico —** Imperava allora nel mondo del pensiero la scuola idealistica tedesca di Hegel. Questo filosofo diceva che la storia è dominata dallo spirito, dal pensiero umano, che va creando l’ambiente in cui l’umanità vive. Ora questo pen-

siero è in un continuo divenire. Nello Stato ideale Hegel vede incorporata la moralità assoluta: l'uomo, che per natura non è buono, tende ad innalzarsi verso questa moralità e verso la libertà. Ma è lo spirito umano il forgiatore di questo divenire.
Marx accetta questa dialettica; ma la capovolge. Non è lo spirito umano che crea le condizioni della esistenza sociale: ma sono le condizioni economiche che determinano lo spirito umano e la organizzazione sociale. Le idee religiose, le opinioni, le ideologie non sono effettivamente indipendenti, ma sono un portato della organizzazione economica. Gli uomini non si accorgono che queste manifestazioni le più alte dello spirito sono derivate dalle circostanze esterne, e sopra tutto dalla struttura economica. Concezione *materialistica* (ed insieme meccanica) della vita, in contrasto con quella di Hegel, che predica lo sforzo morale continuo per superare se stessi: per Marx sono le condizioni esterne che prendono il sopravvento sullo spirito; e quindi la modificazione fondamentale, quella che è la causa del divenire, sarà una modificazione obiettiva delle forze esterne e specialmente delle forze economiche. Quando queste ci sono, è inutile deprecare per la loro non realizzazione: concezione anche *fatalistica* poiché queste forze si realizzano da sé, e sarebbe inutile una lotta politica se c'è la natura esterna che per conto suo tende a questo scopo.
Anche la rivoluzione, per Marx, è qualcosa al di là e al di sopra della volontà degli stessi rivoluzionari. Dice Marx che sarebbe come il colpo di becco che dà il pulcino al guscio, prima di uscire dall'uovo. Non è il colpo di becco che fa trasformare il pulcino; quel colpo di becco ha solo l'apparenza di un fatto rivoluzionario. La trasformazione da nucleo a pulcino si è compiuta entro il guscio. Però a questo colpo di becco che avrebbe attuato una nuova società dava una importanza ben maggiore di quanto dalle sue premesse si potrebbe immaginare. Pensava insomma che anche se queste forze economiche ineluttabili fossero state capaci di agire da sé, il loro corso avrebbe potuto essere affrettato dal risoluto intervento di una classe, di quella classe che era la più oppressa, la classe proletaria. Dunque accanto a queste forze esterne, anche altre forze possono intervenire. Agiranno sullo spirito e sulla storia: le forze esterne economiche sono uno dei fattori, anzi

il principale, del nostro spirito e della storia. Se in seguito alle grandi scoperte avviene un grande allargamento dei mercati sicché alla aumentata richiesta dei prodotti non può più bastare l'ordinamento dell'artigianato medioevale, nasce il bisogno di mutare quest'ordinamento perché sono mutate le condizioni effettive esterne del mondo.
Ammettiamo bene che nasca per circostanze esterne uno squilibrio tra la materia che è mutata e la forma che è rimasta quella di prima; e che ne nascerà un bisogno, una tendenza a adattare la forma alla nuova materia. Ma con ciò non si dice altro che nasce negli uomini una aspirazione; ma ancora non è detto quale mutamento, essi vogliono e debbano realizzare. Qui non c'è più qualcosa che meccanicamente resulti da sé. Qui entra in giuoco l'uomo, con i suoi bisogni, le sue esigenze, il suo spirito al quale uomo nessuna forza esterna prescrive esattamente in quale modo egli debba cambiare lo stato precedente di cose. Circostanze economiche esterne producono oggi in Italia una forte disoccupazione: lo spirito dell'uomo, il suo ingegno ha escogitato un modo di rimediare a tanta iattura. E la classe dirigente italiana si appresta ad intervenire per porre rimedio a questo tragico modo di essere del mondo economico esterno col «piano Vanoni»; cioè è lo spirito che cerca di dominare la materia che sarà, se le previsioni sono esatte, debellata.
Viene in giuoco l'elemento creativo, veramente umano, e questo distruggerà il carattere meccanicista della concezione economica della storia. La vita economica è una attività di mezzi, non di fini: i fini sono quelli della civiltà, squisitamente spirituali.
La scienza dei *fini individuali è l'etica; la scienza dei fini collettivi è la politica, la scienza de mezzi è l'economia.* I fini individuali e collettivi sono le forze che dirigono gli uomini, la storia: non è la vita economica, che non è altro che un mezzo per realizzare quei fini.

28 - **Il plus-valore (Mehr-Wert)** — Il valore di scambio delle merci dipende, secondo Marx, non dalla loro utilità, ma dalla quantità di lavoro, socialmente utile, in esse contenuto.
Le merci hanno tra loro una relativa potenza di acquisto, o di

scambio, in rapporto al lavoro che fu socialmente necessario a produrle. Al lavoratore quindi dovrebbe spettare l'intero prodotto. Ora sul lavoro dell'operaio l'imprenditore ci guadagna: orbene questo guadagno dell'imprenditore (il profitto) è lavoro non pagato, defraudato dall'imprenditore all'operaio. Questa parte di prodotto spettante all'operaio, ma non pagata è il *plus-valore.*
In questo consiste lo sfruttamento dell'imprenditore sull'operaio. Nel sistema capitalista, l'imprenditore, valendosi della circostanza che normalmente c'è una massa di proletari superiore al bisogno e di nulla posseditrice è costretta ad accettare la propria mìsera condizione, l'imprenditore fa lavorare l'operaio otto ore al giorno e vende le merci in ragione delle ore di lavoro consumate a produrle. Ma siccome l'operaio per mantenersi in vita non ha bisogno del ricavato di tutte le otto ore di lavoro, ma per esempio di cinque, egli riceve il salario pari al valore di cinque ore di lavoro; e l'imprenditore si appropria le rimanenti tre di lavoro pagategli nel prezzo della merce. Le tre ore di lavoro sono rubate dall'imprenditore all'operaio. Il profitto è lavoro rubato.
L'errore di questa concezione sta nella opinione che il valore di ogni prodotto risieda soltanto nella quantità di lavoro prestata dall'operaio: le merci le si producono coll'apporto di tutti i fattori della produzione: la natura con le sue energie e le materie prime, il lavoro direttivo, intellettuale, organizzativo, il merito dell'imprenditore che si è assunto tutto il rischio della produzione (vada bene o vada male) l'apporto del capitale tecnico in macchine strumenti del lavoro, la tecnica, perfino le istituzioni sociali e politiche, tutto questo ed altro ancora interviene nella produzione delle merci, in maniera necessaria, con meriti innegabili. Ciascuna categoria di questi cooperatori ha diritto di pretendere la sua parte, sul prodotto totale: ed è vero, si, che l'operaio ottiene solo una parte del valore del prodotto; se ciò non fosse sai ebbe l'operaio lo sfruttatore di altre categorie di cooperatori nell'opera di produzione. Le tre ore in più assorbite dall'imprenditore (nell'esempio preposto) non se le appropria tutte l'imprenditore: egli con esse dovrà pagare l'affitto dei locali, l'interesse del macchinario, l'opera degli ingegneri, le tasse alla collettività, le materie prime e le sussidiarie, le consultazioni dei tecnici...: quello che rimane

sarà il profitto oggi positivo domani negativo, una volta grande a volte nullo, e, sia quel che sia, rappresenta la remunerazione della intraprendenza di una categoria di persone che non è davvero composta di sfruttatori, ma bensì di benemeriti capitani di industria che in questi ultimi due secoli hanno prodotto il miracolo della industria attuale. Gli operai, da soli, non avrebbero fatto progredire di un centimetro la organizzazione produttiva della industria moderna. Anche nella Russia dei Sovieti c'è un imprenditore che sfrutta, secondo Marx, i lavoratori giacché non tre, ma forse cinque ore di lavoro vengono assorbite dalle spese dello STATO, imprenditore più assorbente, più tirannico, più inumano dell'imprenditore individualista, povero untorello contro cui tutti gridano il loro crucifige!

29 **- Concentrazione della ricchezza in poche mani e immiserimento crescente delle masse —** A questa profezia risponde la statistica con la nuda eloquenza delle cifre: e le cifre raccontano che la ricchezza è cresciuta a dismisura nei due secoli considerati, ma l'elevazione del tenore di vita non si è racchiuso solo nelle classi abbienti, ma anche e in maggior proporzione nelle classi lavoratrici. Basterebbe contare le lambrette, i micromotori, le vespe in mano dei proletari per arguire che in quelle numerose famiglie c'è la possibilità di questi consumi di lusso, e non manchi davvero il necessario: e alla vigilia dell'industrialismo moderno era proprio il necessario che mancava alla massa dei diseredati. Là dove il capitalismo è più sviluppato gli operai non si permettono solo la motocicletta, ma bensì perfino l'automobile: questo avviene negli Stati Uniti, il paese dei nababbi, in cui il proletario si concede ogni comodità. È in questi giorni anche la larga partecipazione agli utili dell'impresa: in ogni altro paese, nessuno potrà negare il fatto, incontrovertibile, del notevole aumento dei salari reali, una riduzione delle ore di lavoro, un miglioramento effettivo del tenore di vita della classe operaia, una accresciuta influenza politica, un largo contributo di provvidenze e assistenze sociali. Quasi da pensare che siano oggi i privilegiati, non certamente gli sfruttati!

30 - **Interventismo statale nella Economia** — Anche in un sistema di economia individualista, in una « economia » cioè « di mercato », l'intervento dello Stato può verificarsi senza che il principio del non intervento possa dirsi violato. Si può ammettere da parte dello Stato un intervento « propulsivo » quando manchi qualsiasi possibilità immediata di serie iniziative private; anche un « intervento integrativo » quando l'iniziativa privata non è sufficiente; è solo un intervento a tipo « monopolistico » che preclude, in tutto o in parte, l'iniziativa privata, che caratterizza l'abbandono di un sistema economico individualistico o di mercato.

Una trattazione unitaria ed esauriente degli interventi pubblici nell'economia non è certo possibile in questa sede. Molti di tali interventi tuttavia saranno da noi illustrati con riferimento ai vari argomenti dei quali dovremo, via via, occuparci: è il caso dei provvedimenti di politica economica in *materia monetaria e creditizia* o quelli riguardanti il *commercio con l'estero* e i *pagamenti internazionali.*

Ma il settore dell'economia nel quale si svolge più intensa e vasta l'azione dello Stato è indubbiamente quello della *produzione:* ed è' appunto di questo che vogliamo occuparci ora più particolarmente.

Ormai superate le rigide concezioni liberiste propugnate nel secolo scorso dagli economisti classici, che assegnavano all'iniziativa privata una libertà senza limiti, è oggi generalmente ammesso che lo Stato debba tenere nel campo della produzione — come in quello economico in generale — un atteggiamento positivo, di interventismo, in nome dell'interesse collettivo. Permane invece viva la disputa sulla misura e i limiti di tali interventi, e sulle forme che questi dovrebbero assumere.

Noi ci limiteremo qui ad osservare che l'interventismo statale può presentare diverse gradazioni.

A) C'è, anzitutto, un interventismo che diremo effettuato *dall'esterno,* nel senso che si lascia la produzione all'iniziativa privata, ma questa viene indirizzata dall'azione statale verso obbiettivi determinati dallo Stato stesso.

B) C'è un interventismo che si effettua invece, per così dire, dall'interno, cioè un interventismo *diretto,* per il quale lo Stato

assume esso stesso talune attività produttive generalmente a mezzo della pubblica impresa.

C) C'è, infine, *la forma estrema* di interventismo diretto, che si inquadra nel sistema economico che conosciamo col nome di collettivismo, per la quale tutta l'iniziativa della produzione e, necessariamente, anche la proprietà degli strumenti produttivi, passano allo Stato: e lo Stato disciplina integralmente la produzione attraverso una *generale pianificazione.*

31 **- La programmazione economica —** Molteplici sono i modi attraverso i quali lo Stato può attuare una politica della produzione senza arrivare a sostituirsi all'azione dei privati: ad esempio, incoraggiando l'iniziativa privata con premi o agevolazioni fiscali; o proteggendo taluni settori della produzione, ritenuti di particolare interesse nazionale, contro la concorrenza straniera, mediante la imposizione di elevati dazi all'importazione (forma classica) o, più radicalmente, vietando o contingentando talune importazioni: si ha, in tal caso, la politica detta del *protezionismo.*

Una forma di interventismo statale propria dei sistemi economici modernamente organizzati è quella che dà luogo alla *programmazione economica.*

Lo Stato, *pur lasciando sussistere la preesistente struttura economica capitalistica* (cioè senza appropriarsi delle imprese), *provvede a regolarne il funzionamento attraverso la elaborazione di un programma economico unitario ed organico,* che si sostituisce ai programmi individuali delle singole imprese, e al quale devono convergere tutte le iniziative private [1].

---

[1] All'economia di mercato si rimprovera specialmente di non aver potuto attuare uno sviluppo regolare, cioè non turbato da « squilibri », quali:

a) l'alternarsi di periodi di intensa espansione con altri di crisi, durante i quali la produzione declina e la disoccupazione operaia dilaga;

b) le crescenti differenze nella situazione economica delle varie regioni di un Paese;

c) le eccessive disuguaglianze nella distribuzione dei redditi e dei patrimoni individuali;

d) la formazione di monopoli che dominano i mercati e soffocano le medie e piccole industrie.

L’indirizzo alla produzione non è più dato, in tal modo, dalle forze spontanee del mercato, ma dalla forza politica dello Stato, il quale, dopo aver elaborato il piano, tenendo conto degli obbiettivi di politica economica che intende perseguire — ad es.: utilizzazione integrale dell’offerta di lavoro, eliminazione degli squilibri territoriali — opera in modo che le imprese si conformino al piano stesso.
L’esecuzione del piano richiede il coordinamento di tutte le principali forze economiche pubbliche e private, così che ogni settore economico agisca coerentemente ed operi delle scelte in armonia con gli obbiettivi fissati; comporta, quindi, una serie di interventi statali diretti a stimolare (mediante « *incentivi »)* oppure a scoraggiare (mediante « *disincentivi* ») date iniziative economiche; come pure consultazioni fra lo Stato e le aziende che devono realizzare gli investimenti (cosiddetta « contrattazione programmata»).
Il *programma, o piano,* può riguardare solo taluni settori economici o estendersi a tutta quanta l’economia nazionale: nel primo caso si dice *parziale* (ad es., piano per lo sviluppo dell’agricoltura), nel secondo *generale.*
La produzione programmata ha avuto larga attuazione nei Paesi occidentali, a struttura fondamentalmente liberista. Il primo esempio famoso di tale sistema si è avuto negli Stati Uniti, col *New Deal* attuato dopo la crisi economica del 1929.
In Italia il primo esperimento di programmazione *generale* fu fatto con il « programma di sviluppo economico per il quinquennio 1966-1970 ». Il « programma » era anzitutto un calcolo delle risorse economiche che si prevedeva si sarebbero rese disponibili nel periodo considerato, e, in secondo luogo, una previsione del modo nel quale esse avrebbero dovute essere impiegate. I principali obiettivi indicati nel programma erano: il graduale superamento degli squilibri settoriali (conseguimento di una sostanziale parità fra il reddito dell’attività agricola e quello delle altre attività), territoriali (eliminazione del divario fra zone arretrate, con particolare riguardo al Mezzogiorno, e zone progredite) e sociali;

la piena occupazione; lo sviluppo delle attrezzature sociali del Paese (ospedali, scuole, strade, porti, ecc.). Il piano si risolse però in un completo insuccesso, non essendo riuscito a conseguire nessuno degli obiettivi prefissi. Ad esso avrebbe dovuto fare seguito un piano 1971-1975, che dapprima venne fatto « slittare » al quinquennio 1973-1977 e poi accantonato, essendosi dato la preferenza a *piani annuali,* come raccordo a più breve periodo di un nuovo programma pluriennale da elaborarsi in futuro.
Più recentemente sono stati predisposti due importanti piani *parziali* pluriennali, il piano *per il coordinamento della politica industriale, la ristrutturazione, la riconversione e lo sviluppo del settore* (approvato con legge 12-8-1977, n. 675) e il piano *per il coordinamento degli interventi pubblici nei vari settori dell'agricoltura* (approvato con legge 27-12-1977, n. 984: cosiddetta « legge quadrifoglio »).
Il piano industriale introduce per la prima volta in Italia uno schema di compiuta programmazione industriale, comprendente un programma generale e sette piani settoriali: per la chimica, per la elettronica, per la carta, per il settore tessile-moda, per il settore agro-alimentare, per la meccanica strumentale e per la siderurgia. Detta, fra l'altro, nuove regole e assegna nuovi fondi al sistema delle imprese a partecipazione statale, prevede la costituzione e i meccanismi per l'utilizzo del « fondo per la ristrutturazione e riconversione industriale ».
Il piano agricolo fissa gli indirizzi generali e gli obiettivi nei settori della zootecnia, della produzione ortoflorofrutticola, dell'irrigazione, della forestazione e delle colture arboree, nonché della utilizzazione e valorizzazione dei terreni collinari e montani.

32 - **La pubblica impresa e l'azionario di Stato —**
Si ha l'intervento statale *diretto, o* « dall'interno », quando lo Stato ritiene conveniente o necessario *sostituirsi all'iniziativa privata in dati settori della produzione e -farsi imprenditore esso stesso.*
Programmazione economica e intervento diretto dello Stato nella produzione sono mezzi di politica economica che non si escludono a vicenda, ma spesso, anzi, si integrano. Ciò in quanto lo

Stato, adottando come suo indirizzo di politica economica il riconoscimento dell'iniziativa privata, nel quadro di un programma economico da esso elaborato, reputi tuttavia conforme all'interesse collettivo assumere esso stesso determinate attività.
L'intervento diretto dello Stato nella produzione può avvenire in condizioni di *libera concorrenza* coi privati o, più spesso, in regime di *monopolio legale,* e si può attuare mediante la *trasformazione di imprese private in imprese pubbliche (nazionalizzazione).*
L'esempio più recente di quest'ultimo intervento si è avuto in Italia, con la nazionalizzazione dell'energia elettrica. Con legge 6 dicembre 1962 la produzione e la distribuzione dell'energia elettrica sono state affidate a un ente pubblico appositamente costituito: *l'Ente Nazionale per l'Energia Elettrica*
Una forma particolare di gestione statale, che ha avuto larga diffusione in Italia, si ha nell'azionariato *di Stato*: lo Stato, mediante la costituzione di *appositi enti pubblici,* diventa, cioè, *azionista di imprese* (imprese «a partecipazione statale») che, sotto il profilo giuridico, restano tuttavia *private,* e, come ogni impresa privata, agiscono per un fine di lucro.
A differenza di ciò che avviene con le pubbliche imprese propriamente dette (quali l'Azienda ferroviaria, l'Amministrazione delle poste e dei telegrafi, l'Azienda di Stato per i servizi telefonici, e così via), che sono gestite con criteri pubblicistici e non mirano necessariamente a realizzare avanzi di bilancio, ma solamente la copertura delle spese, qui la funzione pubblica è riservata all'ente pubblico come tale: attraverso di esso si attua l'intervento pubblico in tutti quei casi nei quali lo Stato, per l'attuazione dei suoi fini, intenda mantenere sotto controllo determinate attività produttive, oppure l'iniziativa privata si mostri insufficiente a realizzare taluni obbiettivi interessanti l'azione statale.
Il principale ente pubblico mediante il quale si attua in Italia l'azionariato di Stato è *l'Istituto per la Ricostruzione Industriale (I.R.I.).* I settori economici nei quali maggiormente si svolge la sua vastissima azione sono quello *telefonico, siderurgico, meccanico, delle costruzioni navali, armatoriale, bancario,* dei trasporti aerei (ALITALIA), radiotelevisivo (RAI-TV).

Della stessa natura dell'I.R.I. sono *l'Ente Nazionale Idrocarburi* (*E.N.I.*), il quale, originariamente costituito per la ricerca, la trasformazione e la distribuzione del petrolio, svolge oggi un ruolo primario nei settori dello sfruttamento delle fonti energetiche e della chimica, e l'Ente per *il finanziamento dell'industria manifatturiera (E.F.I.M.),* che opera soprattutto nel Meridione.

33 - **L'economia pianificata** — Con la *pianificazione,* o *economia pianificata,* si sostituisce *in tutti i campi* all'azione dei singoli l'autorità dello Stato, che diventa *unico imprenditore,* dispone di tutti i mezzi materiali e di tutte le energie umane, manovra tutti i congegni della produzione.
Come *nell'economia programmata,* anche qui vengono elaborati dei *piani di produzione nazionali, unitari,* ma — diversamente che in quella — *la loro esecuzione è affidata ad imprese statali:* le imprese private, di qualsiasi genere, sono soppresse; soppressa è, quindi, ogni forma di iniziativa privata e soppressa è la proprietà privata dei mezzi di produzione, sostituita dalla proprietà collettiva. La pianificazione altro non è, infatti, che l'aspetto del *collettivismo* nel campo della produzione.
Sono economie pianificate quelle dell'Unione Sovietica, dei Paesi dell'Europa orientale, della Repubblica Popolare Cinese.
L'economia sovietica si fonda su due specie di proprietà: la *proprietà statale* e la *proprietà cooperativa.* La proprietà statale si ha nel settore dell'industria e in quello della distribuzione, mentre in agricoltura, se si eccettuano alcune aziende di proprietà statale, si ha la proprietà *cooperativa:* questa, peraltro, non si estende alla terra, che è proprietà statale e è data in uso perpetuo alle aziende cooperative. Il processo produttivo dell'economia nazionale si svolge in base a un *piano generale,* che si articola in *piani settoriali* e *piani aziendali.* Nei piani sono specificate sia le quantità di beni che si devono produrre, sia le quantità di fattori produttivi con le quali le singole unità produttive devono ottenere la produzione a ciascuna assegnata. Il piano contiene anche l'indicazione dei prezzi dei vari beni, salario incluso. Le quantità prodotte, le quantità dei fattori produttivi e i prezzi. sono pianificati in modo che presso ogni impresa possa formarsi in genere un profitto, esso

stesso quindi pianificato. Ciascuna impresa ha però dei margini di autonomia, per cui, se essa riesce, coi mezzi di produzione assegnati, a produrre di più di quanto fissato nel piano, oppure riesce a conseguire la produzione assegnatale con una quantità di mezzi di produzione inferiore a quella prevista dal piano, può ottenere un profitto maggiore di quello pianificato. Il profitto, sia quello pianificato sia quello maggiore eventualmente conseguito, in parte viene versato allo Stato e in parte resta all'impresa, dove può essere utilizzato per aumenti salariali o per altre provvidenze a favore del personale (Claudio Napoleoni, *Elementi di Economia Politica*, Ed. La Nuova Italia, pag. 373).

PARTE SECONDA

PRODUZIONE DELLA RICCHEZZA

Capitolo Primo

I BISOGNI E I BENI - IL VALORE

34 — L'Economia politica studia l'ordine sociale della ricchezza: oggetto generico ne è quindi la società, specifico la ricchezza.
In una forma schematica il fenomeno economico può presentarsi così: l'uomo, spinto, per il raggiungimento dei suoi scopi da *bisogni,* si rivolge alle cose del mondo esterno che a lui sembrano atte a soddisfarlo; confronta *Vutilità* di quelle e i *sacrifici* necessari per conseguirle: si decide all'azione quando quella supera questi. Questa attività economica si svolge sotto l'impero della cosi detta legge del minimo mezzo: conseguire il massimo effetto utile col minimo impiego di mezzi. *Economia* del resto anche nel significato volgare non vuol dire avarizia, gretteria, spilorceria; cioè a dire sistema di condotta di chi curi che la spesa sia in *misura assoluta* la minima possibile; ma bensì modo di comportarsi di chi tende a più e meglio soddisfare i propri bisogni contenendo la spesa ed i sacrifici nella minima misura relativa possibile.
I concetti che dovremo chiarire sono quelli di *bisogno, utilità, ricchezza, valore, e* prima che tutti quello di *calcolo edonistico.*

35 - **Calcolo edonistico** — L'uomo, nella sua vita sociale, è assillato da molti bisogni di ordine materiale (nutrizione, vestiario...) e spirituale (cultura, istruzione, svago...); i mezzi però per appagarli sono limitati o costosi, ed implicano un sacrificio.
Naturalmente l'uomo cercherà di appagare prima i più urgenti e pressanti sostenendo i sacrifici (di
40danaro o di lavoro) necessari; siccome però i bisogni, via vìa che sono soddisfatti, scemano di intensità mentre i mezzi adoprati si presentano sempre più costosi, arriverà un momento in cui il

soggetto, perfezionando il suo cosciente « calcolo edonistico » cesserà dall'azione quando un ulteriore sforzo produrrà un sacrificio superiore al vantaggio dell'ulteriore appagamento del bisogno.

In tutti i momenti della vita noi siamo chiamati a farli tali «calcoli edonistici»; non sempre coscientemente, spesso inconsapevolmente in quanto la consuetudine ha consolidato la pena ed il piacere. Io compro ogni mattina il giornale e non penso davvero se «mi mette conto o no » di fare quell'acquisto. Ma continuando per la mia strada passo davanti alla bottega del mio libraio e vi vedo esposto in vetrina un ghiotto libro di economia: entro; il libraio me ne chiede 20.000 lire: io rimango titubante; esco: ci penserò: e maturo la mia decisione, calcolando e il pro e il contra!

Calcolo edonistico che non sempre si conclude con l'affermativa. Continuamente li facciamo questi calcoli e cerchiamo il modo di appagare i nostri desideri come meglio ci converrà. Ora ci sono a questo riguardo due tipi di organizzazione sociale: il nostro delie nazioni occidentali, individualista; e quello delle nazioni al di là della cortina, collettivista, e comunista. Nel primo sistema il calcolo e l'azione sgorga spontaneo in base a sensazioni di piacere e di pena effettivamente *sentite* dall'individuo: ed esso non sbaglia perché quando si decide di comprare quel libro o un altro oggetto, il piacere che se ne ripromette e la pena cui va incontro è sensazione personale, sua: potrà sbagliare e mal per lui: è lui che paga.

Nel sistema collettivista la iniziativa vien dal centro, il calcolo di tornaconto è fatto per l'individuo dal centro, e per ciò stesso all'individuo *imposto*. Non è detto che il reggitore del dicastero ad hoc sempre possa indovinare i gusti di tutti: per chi l'azzecca, la scelta è fatta bene ed è volentieri seguita dall'interessato. Ma quanti mai si sentiranno sacrificati e dovranno masticare amaro da questa intromissione negli affari particolari di ognuno, costretto ciascuno ad inchinarsi ad una scelta fatta da altri per lui?

Noi pregustiamo questo innaturale modo di vivere nel settore finanziario: le spese dello Stato sono decise dal governo che è emanazione della classe dominante o quanto meno di un partito: ed il governo o il partito troppo spesso prendono le loro decisioni in vista degli interessi della classe sociale da cui provengono e alle

sue esigenze si adeguano. Ed il privato i suoi consumi se li vede imposti, e non sono da lui scelti. Questa costrizione della volontà che nel sistema individualista è la eccezione, nel sistema collettivista è la regola.

36 - **Bisogni** — I pesci nel mare, gli uccelli nell'aria, gli animali allo stato libero o selvaggio trovano nel mondo esterno di che soddisfare agevolmente ai propri limitati bisogni, alle *limitate esigenze* della loro esistenza: non così l'uomo. Egli, appena uscito dallo stato selvaggio, deve lottare con le condizioni del mondo esterno per mantenersi in quel grado di vita civile cui è giunto, ed anzi progredire. Mentre gli animali trovano nel mondo esterno cose da consumarsi e di cui nutrirsi, l'uomo nel mondo esterno non trova che materie ed energie che egli dovrà rivolgere con una certa quantità di sforzi a proprio vantaggio.

L'uomo, finché è privo delle cose che rispondono alle esigenze, prova acuto il dolore della privazione, ed uno stimolo che lo spinge: è questo il *bisogno.*

Nella nozione di bisogno sono fondamentali tre elementi:

— uno stato di insoddisfazione,

— la consapevolezza dell'esistenza di un mezzo (bene materiale o servigio), atto a fare cessare o alleviare quella insoddisfazione,

— il desiderio di utilizzare quel mezzo.

Cosicché potremo dire col Pantaleoni che bisogno è il *desiderio di disporre di un mezzo reputato atto a far cessare una sensazione dolorosa,* o a *prevenirla,* o a *conservare una sensazione piacevole, o* a *provocarla.*

I bisogni sono:

a) illimitati: non appena uno è soddisfatto, un altro ne sorge con intensità che sembra pari. Le classi operaie aspirano tuttora a continui miglioramenti; è umano! e non si ricordano dello stato in cui dovevano stentare la loro esistenza or sono pochi anni, né pensano che la vita, che oggi conducono, era concessa qualche secolo fa appena ai grandi signori. Non infrequente il caso di grandi ricchi che si trovano al colmo della disperazione, perché insoddisfatti: e si troncano la vita. Il bambino non ha ancora ricevuto il giocattolo, che lo butta via e strepita per averne un altro.

b) Sono per lo più *risorgenti,* cioè una volta soddisfatti, tornano a

farsi sentire dopo un certo tempo e devono venire soddisfatti di nuovo.
c) I bisogni sono un *fatto soggettivo:* variabili quindi da individuo a individuo, da momento a momento, da circostanza a circostanza e non sono quindi nemmeno commensurabili.
. d) *sostituibili:* questo è stato riprovato largamente durante la guerra europea antica e recente,
e) *complementari:* nel senso che i bisogni non si soddisfano singolarmente, ma combinati. Tarde
f) tendono a divenire un'abitudine: nel senso che ne sentiamo l'importanza altro che se ne veniamo privati. È nei sottomarini che si impara a conoscere l'entità del bisogno dell'aria respirabile; come la sete si fa sentire nel deserto.

37 — Gli economisti psicologici mettono in luce la preponderante importanza di due categorie di bisogni: di *varietà* e di *distinzione.* Nel cibo l'uomo cerca massimamente la varietà; la monotonia gli si fa tediosa ben presto. Cosa v'ha di più esasperante nella calma dei venti per l'equipaggio di un veliero, e della vita dell'ufficiale distaccato in luoghi solitari? Cosa di più abbrutente della condizione di talune e non poche categorie di operai costretti, per la eccessiva divisione del lavoro, a ripetere per tutta la vita sempre le stesse semplici e automatiche operazioni?
La *distinzione* l'uomo la cerca nell'abbigliamento, nell'abitazione; queste esigenze così importanti nella vita materiale avrebbero elementarmente lo scopo di procurarci riparo dalle intemperie, ma per ciò sarebbe sufficiente una pelle di capra ed una spelonca! Anche l'operaio, procuratosi un più alto guadagno, ha pensato a migliorare per prima cosa la sua maniera di vestire e le comodità della casa. Così cerca l'uomo di ottenere l'intento col variar fogge di abiti, o modo di indossarli, o, perfino, ostentando abiti negletti o eccentrici pur di dare nell'occhio, di distinguersi!
Si distinguono i bisogni in bisogni *individuali,* in quanto sono sentiti dall'uomo anche se vivesse uori della società dei suoi simili e isolato; e in *bisogni collettivi* in quanto si manifestano all'uomo vivi lite in società. L'alimentazione appartiene alia prima specie, la protezione dei propri beni e della propria persona

alla seconda. Sono infine bisogni *pubblici,* alla cui soddisfazione direttamente lo Stato spende, per attrezzare e mantenere i suoi organi, somme raccolte con imposte trattandosi di servizi « indivisibili » che lo Stato rende alla collettività considerata un tutto (sicurezza e ordine interno, difesa dal nemico esterno...).
I bisogni possono essere ancora *complementari o concorrenti,* a seconda che debbano essere soddisfatti insieme (per scrivere ho bisogno della penna, della carta, di un tavolo e di una sedia) oppure si fanno concorrenza l'un l'altro in quanto sostituibili (caffè o tè, teatro o cinematografo).
Vi sono bisogni *primari* che chiedono soddisfazione prima di ogni altro in ragione della loro intensità ed urgenza. Gli altri sono *secondari.* I primari hanno la caratteristica di essere *anelastici,* mentre sono *elastici* i secondi, in quanto i primi chiedono soddisfazione ad ogni costo, i secondi invece possono essere lasciati insoddisfatti in ragione della loro minore urgenza. Ben s'intende che queste distribuzioni sono relative, in quanto dipendono da svariate circostanze di tempo, di luogo, di condizioni economiche sociali e altre: il bisogno del pane lo si porta come esempio di bisogno anelastico; ed è vero per la media degli uomini, non però per una non insignificante minoranza che sbocconcella appena > grammi di grissini.
Infine si distinguono i bisogni *presenti e futuri* a seconda che il bene desiderato è presente o solo disponibile nel futuro: tale distinzione spiega fondamentalmente lo scambio a credito e il risparmio.

37 bis **- Saziabilità e riproduttività dei bisogni —**
Abbiamo detto che i bisogni sono *illimitati,* nel senso che sempre ne sorgono di nuovi, a mano a mano che progredisce e si sviluppa la vita collettiva, così che il loro numero è da considerarsi infinito. In altro senso, però, i bisogni sono *limitati*: illimitati di numero, essi sono *limitati in capacità* in quanto la loro continua soddisfazione porta insensibilmente alla *sazietà.* Si enuncia, in proposito, la seguente *legge di decrescenza dell'intensità del bisogno*: « la intensità dei bisogni diminuisce via via che si inoltra la loro soddisfazione, fino a raggiungere la sazietà, qualora sia disponibile

un quantitativo sufficiente di mezzi adatti ». Distinguiamo, perciò, una *intensità iniziale* e una *intensità finale* o *marginale.* L'intensità iniziale è l'intensità (massima) che il bisogno presenta nell'istante in cui se ne inizia il soddisfacimento. L'intensità finale o marginale, è l'intensità che il bisogno presenta nel momento in cui, esaurito il quantitativo di mezzi disponibili, ne cessa il soddisfacimento. L'intensità marginale è, evidentemente, sempre inferiore a quella iniziale: e diventa addirittura uguale a zero, qualora si disponga di mezzi in quantità sufficiente ad estinguere il bisogno.

È, peraltro, nella esperienza d'ognuno, che un bisogno, una volta raggiunta la sazietà, non è (generalmente) estinto definitivamente: nella maggior parte dei casi i bisogni sono *risorgenti,* in quanto, dopo essere stati soddisfatti, tornano a farsi sentire, entro un certo tempo, e devono venire soddisfatti di nuovo (*principio della riproduttività dei bisogni).*

38 - **Scala dei bisogni —** È opportuno, a questo punto, chiarire meglio la nozione di *intensità* del bisogno, alla quale abbiamo fatto ripetuti riferimenti. Per « intensità del bisogno » noi intendiamo *il grado di urgenza con il quale il bisogno si manifesta.* Si avverta che ci troviamo in presenza di un fatto più che altro psicologico, e, come tale, non suscettibile di una misurazione oggettiva. Ma, essendo molteplici i bisogni, che noi sentiamo in un dato momento, noi siamo in grado di confrontare l'intensità con la quale avvertiamo ciascuno di questi, e di accorgerci che ve ne sono alcuni più intensi ed altri meno. Diremo, perciò, che le intensità dei bisogni *non sono grandezze misurabili, ma sono tuttavia comparabili tra loro.*

Tanto basta perché noi arriviamo a stabilire una *graduatoria dei bisogni* sentiti in un determinato momento, *a seconda della loro intensità.* Tale graduatoria si chiama *scala dei bisogni* ed ha andamento decrescente. Essa varia, concretamente, da soggetto a soggetto: in linea generale, comunque, i suoi gradini più alti sono occupati dai bisogni di esistenza, mentre in quelli più bassi si trovano bisogni al cui soddisfacimento l'uomo attribuisce minor importanza.

Nella scala i bisogni sono ordinati secondo le loro intensità *iniziali.* Ora noi sappiamo che l'intensità del bisogno decresce via via che si procede a soddisfarlo: accadrà così che, se l'intensità iniziale del bisogno *A* è maggiore di quella di *B,* procedendo a soddisfare -*A* la sua intensità decresce fino a raggiungere il livello di *B;* altrettanto accadrà per *B* rispetto a *C,* e così via.
A titolo esemplificativo, possiamo dare un modello schematico della scala dei bisogni di un soggetto Y.

INTENSITÀ' DEI BISOGNI

Bisogno A Bisogno B Bisogno C Bisogno D Bisogno E

Bisogno A	B	C	D	E
100				
99	99			
98	98	98		
97	97	97	97	
96	96	96	96	96
95	95	95	95	95
94	94	94	94	94
93	93	93	93	93

Queste caratteristiche della scala dei bisogni sono da tenere ben presenti perché ci danno ragione del criterio razionale che il soggetto economico deve seguire nel destinare al soddisfacimento dei bisogni i limitati mezzi di cui dispone. Egli, infatti, si volgerà prima di tutto al soddisfacimento del bisogno più intenso (A); non procederà, quindi, alla totale estinzione di questo, ma si volgerà al soddisfacimento di *B,* non appena l'intensità di *A* sarà scesa al livello di *B,* proseguendo, poi, in guisa tale che i bisogni soddisfatti abbiano sempre il medesimo grado di intensità marginale: così, quando *A e B* saranno scesi al livello *C* verrà preso in considerazione anche questo bisogno; quando, poi, *A, B* e *C* saranno ulteriormente scemati di intensità, si passerà a soddisfare il bisogno *D,* e, secondo analogo criterio, ci si regolerà nei riguardi di

tutti gli altri bisogni. Quindi, « la distribuzione di una massa limitata di mezzi disponibili per il soddisfacimento dei diversi bisogni, si effettua in modo che. ad esaurimento av. venuto di detti mezzi, le *intensità marginali dei bisogni da questi soddisfatti siano uguali* ».

38 bis - **Utilità** — È l'attitudine delle cose a servire ai fini dell'uomo e quindi a soddisfare i bisogni.
Utile in economia ha un significato sensibilmente diverso che nel linguaggio volgare; cioè non si deve intendere ciò che *non è dannoso, o* che *non* è *superfluo.* No; utile per noi è ciò che è *desiderabile;* così che taluno propose che il termine *utilità* si sostituisca con quello di *desiderabilità* (Gide), oppure di *ofelimità* (Pareto).
I bisogni cui la cosa utile servirà a soddisfare possono essere anche riprovevoli: per cui, per l'economista, la cocaina del depravato che ne abusa, la rivoltella per chi intende uccidersi, sono cose che presentano utilità: non sarebbe utile il pane per chi deliberatamente vuol morire d'inedia.
È necessaria questa spregiudicatezza di definizione che non deve scandalizzare. L'utilità economica si presenta concetto fondamentale come ciò (utilità) che deve ritenersi causa efficiente di tutte le azioni economiche. Compriamo oggetti perché li riteniamo utili; risparmiamo parte del reddito perché riteniamo utile poter disporre domani di ricchezza messa da parte; lavoriamo e ci sottoponiamo a sacrifici perché il reddito che dal nostro lavoro si produrrà ci permetterà di acquistare cose utili; ma utili a noi che compriamo, che lavoriamo. Ci sono delle persone che non sentono la musica, assolutamente; orbene essi non spenderebbero per assistere al migliore dei concerti; l'astemio non comprerà vino. Le cose, solo in quanto sono *desiderate,* possono dar luogo ad atti economici. L'utilità in economia è eminentemente, esclusivamente *soggettiva:* in termine tecnico la si chiama *ofelimità.* S'intende che il soggetto può essere un individuo come una collettività: dì fronte ai bisogni, ci sono quindi le utilità collettive (ad esempio quelle che si procacciano mediante le spese dello Statuì.
Questo concetto di utilità è il punto di partenza e il punto di arrivo dell'economia, che è appunto la dottrina dell'utile. Il benessere

economico di una Nazione si misura dalla somma di soddisfazioni che la collettività si può procurare, dalle utilità cioè che si possono conseguire.
Per essere economicamente utile la cosa, si richiedono le seguenti condizioni:
1) *Dobbiamo avere scoperto una relazione fra le proprietà fisiche di essa e un nostro bisogno.* Il pane è utile perché abbiamo scoperto le sue attitudini a slamarci; così è dei gioielli per adornamento delle nostre signore. Ma si rifletta però che l’utilità è un rapporto, rapporto di convenienza, tra uomo e cose: quindi non è una qualità) insita nelle cose. Le cose perdono e acquistano utilità, ogni volta che l'uomo, termine preponderante nel rapporto, creda e stimi diminuita o svanita quell’attitudine. Nel secolo XVIII il fiore stimato il più bello e il più desiderato era il tulipano: poi quel fiore ha dovuto cedere il posto via via ad altri e oggi chi tiene la palma è l’orchidea. Questo ritroviamo negli usi concernenti le fogge del vestiario, i cibi, i libri, la musica... La moda, il che vuol dire variabilità di gusti, toglie ed aggiunge utilità alle cose: l’utilità nasce e si estingue col nostro desiderio.
2) *Deve la cosa poter essere utilizzata e noi dobbiamo conoscere tale proprietà.* La forza elettrica esisteva anche prima del secolo scorso; ma se il Pacinotti non avesse, con la scoperta del suo anello, resa possibile la sua utilizzazione, essa non sarebbe stata utile. Il legname delle nostre foreste marciva sul posto, quando appropriati mezzi di trasporto non esistevano; e in fondo al mare si celane immense ricchezze che tali possono essere chiamate solo in maniera virtuale e anzi impropria, ché in realtà non sono utili.

39 **- Utilità marginale e utilità totale** — La prima osservazione da farsi è che ogni volta si parla di utilità di un bene non pensiamo al *genere* considerato, ma, ad una *quantità.* Se noi vogliamo stabilire l’utilità del grano, non alludiamo al grano in genere, ma ad una certa quantità, un quintale ad es. Se diciamo essere di utilità l’aria e l’acqua, non parliamo di esse genericamente; ma solo di qualche metro cubo della prima o qualche ettolitro della seconda. Premesso ciò, passiamo a stabilire le cause che concorrono a determinare la grandezza dell’utilità.

Questa grandezza evidentemente è misurata dai vantaggi che il possesso o l’ottenimento di un bene ci assicura. Ma purtroppo per valutare questi vantaggi ci troviamo di contro ad una difficoltà derivante dal fatto di ovvia esperienza della decrescente stima dei godimenti. Nessuno ha bisogno illimitato oi una specie determinata di bene; non v’ha bene di cui non si giunga con l’esteso possesso alla sazietà. Ora questo senso di sazietà si produce a poco a poco, in generale, per dosi successive. Di regola avviene che di una certa quantità di beni noi abbiamo bisogno urgente; di una seconda quota abbiamo bisogno meno pressante; meno ancora di una terza, e di una quarta, finché arriviamo ad un punto di sazietà: una ulteriore dose non ha per noi alcuna utilità.
Lo *Smart* porta l’esempio dell’acqua: un primo litro servirà per dissetarci, e ci è indispensabile; un secondo per prepararci alimenti e risponde ad un bisogno assai urgente, un terzo per lavarci ed è ancora assai apprezzato; un quarto per la pulizia della casa ed è valutata ancora, ma in minor misura; un quinto servirà ad abbeverare un nostro cavallo ed ha minor utilità; ha infima utilità il sesto, che serve ad annaffiare i fiori. Orbene se una persona dispone di 6 litri di acqua, quale è l’utilità che le attribuisce? Se il primo litro presenta una utilità di 10, il secondo come 9, il terzo come 8, il quarto come 7, il quinto come 6, il sesto come 5, l’utilità di un litro di acqua quale è in tali condizioni?
In una parola, la valutazione delle cose si fonda sulla utilità di quella parte della nostra provvista che ci è assolutamente indispensabile, o su quella di cui si può male farne senza, o su quella che ci apparisce quasi superflua?
La risposta è ovvia, se ci riferiamo al danno che ci apporta la privazione di una di quelle quote. La mancanza di un litro di acqua vuol dire sacrificio e rinunzia alla soddisfazione del bisogno meno importante, tra quelli soddisfatti con la quantità totale del bene. L’uomo che dispone di quei sei litri, se uno ne perde sentirà di andare incontro al danno di non poter annaffiare ì suoi fiori: perché certo ri- nunzierà alla soddisfazione di questo meno intenso dei suoi bisogni, non essendo tanto pazzo di seguitare ad annaffiare i fiori e di privarsi invece dell'acqua per bere. È il bisogno meno urgente che si sacrifica; è la utilità minore che si

perde; è essa che rappresenta il danno. È la utilità dell'ultima dose, la *utilità finale o marginale,* quella dunque che determina l'importanza di una qualunque dose tra un certo numero delle possedute.

Se questa è la condizione di cose in cui si trovano i beni di fronte ad una persona, essa esprime ancora la loro condizione di fronte a un gruppo di persone, o alla umanità intera. Di tutte quante le provviste di cui l'umanità dispone una parte è indispensabile, un'altra soltanto utile, una terza ancor meno desiderata, e una quarta nella misura infima. Quando l'umanità, *o* un uomo dispone di una quantità assai limitata di beni, è alta la loro *utilità marginale;* se la quantità si accresce, l'utilità dell'ultimo incremento scema. Ma non scema, badisi bene, la loro *utilità totale* che si ragguaglia alla somma dell'utilità di ogni singola dose. Nel caso dei 6 secchi di acqua l'utilità totale risulta di 45. Con ciò si spiega la incongruenza apparente, il paradosso di chi dicesse che quanto più la umanità disponga di beni, tanto più ne scema l'utilità ma non scema la ricchezza, cioè la disponibilità di beni utili. Nell'abbondanza sta infatti il benessere della umanità; l'utilità dei beni dipende essenzialmente dalla loro limitazione. Ché l'utilità in definitiva la si misura dal danno che produce la mancanza di un bene, o, altrimenti, dal sacrificio che siamo pronti ad incontrare per procurarcelo; e questo danno e questo sacrificio sono appunto in rapporto con la limitazione quantitativa dei beni.

Questa concezione dell'utilità marginale spiega anche come gli uomini ripartiscono la loro ricchezza nella soddisfazione di varie categorie di bisogni. In ogni categoria di bisogni non arriva l'uomo fino alla sazietà prima di passare alla soddisfazione dei bisogni della categoria meno urgente; ma si destreggia, in modo che l'utilità finale delle varie dosi di ricchezza adibite alla soddisfazione delle varie categorie risulti quanto più è possibile la stessa. Se ad esempio la categoria dei bisogni dell'alimentazione degradi d'importanza, in maniera che l'utilità delle singole dosi di ricchezza diminuisca da 10 a 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1; la categoria dei bisogni del vestimento da 8 a 7, 6, 5, 4, 3, e la categoria dei bisogni dell'ammobigliamento da 7 a 6, 5, 4, 3, 2; l'uomo che

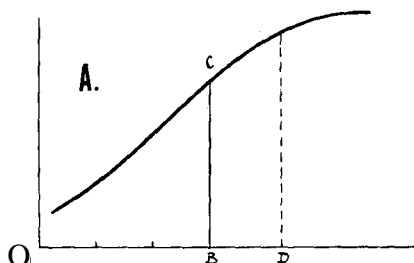
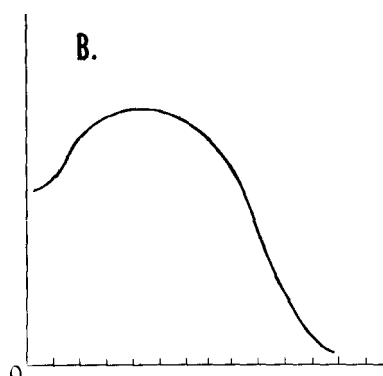
possegga 10 quote di ricchezza non le adibisce tutte alla soddisfazione dei bisogni della alimentazione, ché il valore di quella ricchezza degraderebbe a 1, utilità finale. Invece soddisfacendo i primi 5 bisogni nella prima categoria, i primi 3 della seconda e i primi 2 della terza, l'utilità finale (e quindi il valore soggettivo) si innalza a 6.

Lo stesso avviene per la ripartizione dei beni tra bisogni presenti e futuri. Appena che nel giudizio soggettivo i beni futuri, benché incerti e differiti, presentino un valore infimo più elevato a paragone del valore infimo relativo dei beni presenti con le loro soddisfazioni certe e immediate, una parte ilei beni di consumo attuale si destina come strumento di produzione per i godimenti avvenire. È questo i! fondamento della teoria del risparmio.

Dal seguente schema l'idea riuscirà più chiara:

Dosi	Utilità delle singole dosi applicate ai bisogni delle varie categorie			
	alimentazione	vestimento	ammob.	risparmio
1	10 —	8 —	7 —	5 ..
2	9 —	7 —	6 —	4...
3	8 —	6 —	5...	3...
4	7 —	5...	4 . .	
5	6 —	4 . . .	3 . . .	
6	5...	3...	2	
7	4 . . .	2	1	
8	3 . . .	1		
8	2			
10	1			

Nella presente ipotesi il soggetto non troverebbe conveniente applicare alcuna dose di ricchezza nel risparmio e se ne asterrebbe. Il soggetto se avesse 10 dosi di ricchezza, si fermerebbe alle soddisfazioni di grado 6 (fino cioè al livello delle orizzontali a tratto continuo); se ne avesse di ricchezza 22 dosi scenderebbe alle soddisfazioni di grado 3 (segnato dalle linee orizzontali punteggiate), di cui tre sarebbero destinate al risparmio.

Per intendere la legge di variazione- della utilità marginale occorre la rappresentazione grafica. I due diagrammi qui di contro rappresentano, il primo il variare della utilità di un bene al variare delle dosi possedute; il secondo il variare delle utilità marginali del bene via via che la quantità posseduta aumenta.
Nel diagramma A nell’asse delle ascisse (orizzontale) segno la quantità crescente del bene: la utilità totale evidentemente cresce, ma con una velocità varia: da prima l’aumento è relativamente rapido (il primo, il secondo, il terzo tozzo di pane per l’affamato); poi l’aumento di utilità degrada, in quanto il soggetto si incammina verso la sazietà, talché arriva ad un punto in cui l’aumento di utilità si ferma, e in certi casi può tramutarsi in senso negativo. La utilità totale dei primi tre tozzi di pane è data dall’area OBC; calmata la prima fame, la utilità dei bocconi successivi in complesso aumenta, ma con indice più debole fino alla quantità OD.

Nel diagramma B invece si descrive il variare delle utilità finali. L’utilità del primo boccone è grande, ma quella del secondo è ancora più grande gli effetti del cibo si fanno sentire più consistenti; e così quella del terzo in confronto al secondo. Al quarto boccone la prima fame è saziata: e una soddisfazione la si sente pure al quarto, quinto boccone; ma la soddisfazione aggiuntiva si attenua fino poi verso la sazietà ad annullarsi.

40 - **Utilità marginale ponderata** — Utilità marginale ponderata di un bene è l'utilità marginale divisa pel prezzo dello stesso bene. Il significato di questa notazione lo si riscontrerà quando si voglia stabilire il limite oltre cui il soggetto si inoltrerà nell'acquisto di successive dosi di un bene quando le si debbano comprare, cioè sborsare un prezzo (il che induce sacrificio) per acquistarle ed usufruirne.
Si veda la seguente tabella.

UTILITÀ' DELLE SINGOLE DOSI

Dosi	Bene A	Bene B	Bene C
1	10	8	7
2	9	7	6
3	8	6	5
4	7	5	4
5	6	4	3
6	5	3	2
7	4	2	1
8	3	1	
9	2		
10	1		

Si supponga che il prezzo da sborsare per ciascuna dose del bene A, del bene B e del bene C (prezzo unitario) sia, rispettivamente, di L. 1, di L. 2 e di L. 3.

Appare evidente come la considerazione dell'elemento « prezzo » modifichi la condotta del soggetto economico rispetto all'ipotesi prospettata nel precedente paragrafo; infatti, seguendo il criterio, ivi enunciato, dell'uguaglianza delle utilità marginali, egli, disponendo, ad es., di 4 lire, dovrebbe spenderne 3 nel bene A ed 1 nel bene B; senonché, tenendo conto della *diversità* dei prezzi da sborsare, è per lui preferibile spendere anche la quarta lira in una dose del bene A, procurandosi con essa una utilità di 7, piuttosto che in *mezza dose* del bene B (giacché una dose di questo costa 2 lire), che gli darebbe solo una utilità di 4. E altrettanto si dica di una quinta lira, di una sesta... Ma se il soggetto dispone di 8 lire, nella ripartizione si volgerà anche al bene B, e precisamente spenderà 7 lire in A (ultima lira: utilità = 4), ed una in B (utilità pure uguale a 4, cioè 8:2). Al bene C, invece, ancora non si volge, poiché con una lira, potendo avere solo un terzo di dose, otterrebbe un'utilità di poco superiore a 2.
Facciamo ora l'ipotesi che l'individuo disponga di 25 lire. In questo caso, ne spenderà 9 nel bene A (acquistandone, così, 9 dosi), 10 nel bene B (acquistandone, però, solo 5 dosi) 6 nel bene C (acquistandone due dosi), e così si procurerà, con *l'ultima lira* spesa in ciascun bene, un'utilità che, per tutti e tre, sarà uguale a 2. Infatti, dividendo l'utilità dell'ultima dose del bene A, del bene B e del bene C, per il rispettivo prezzo, avremo, rispettivamente: 2:1 = 2; 4:2 = 2; 6:3= 2.
Ciò significa che, qualsiasi altra ripartizione avesse fatto, avrebbe acquistato troppo di un bene e poco di un altro. Se, ad es., la ventitreesima lira, invece che in C, fosse stata spesa in una decima dose di A, avrebbe procurato una utilità di 1 (invece che di 2); se fosse stata spesa in B (sesta dose), avrebbe procurato una utilità di 1,5. Altrettanto dicasi della ventiquattresima e della venticinquesima lira, spese anch'esse in C.
Poiché l'utilità dell'ultima dose di un bene divisa per il prezzo della dose stessa si chiama *utilità marginale ponderata*, possiamo enunciare la legge seguente: *ogni individuo tende a distribuire le somme di cui dispone nell'acquisto di beni, aventi prezzi diversi, in modo che, a distribuzione avvenuta, le utilità marginali ponderate dei beni acquistati risultino eguali fra loro.* L'importanza del

concetto di utilità marginale ponderata sta dunque nella possibilità, che essa dà, di *mettere a confronto le utilità marginali di beni aventi prezzi diversi.*
Risulta, d'altra parte, da quanto si è detto, che l'utilità marginale ponderata di un bene altro non è che *l'utilità dell'ultima lira spesa in quel bene.* E, pertanto, il principio dianzi enunciato si può anche formulare sostituendo al concetto di uguaglianza delle utilità marginali ponderate dei beni acquistati, quello di *uguaglianza dell'utilità marginale della moneta spesa nell'acquisto dei diversi beni.*

40 bis - **Beni** — Orbene le cose utili sono chiamate da noi *beni.* Essi possono essere *materiali* o *immateriali;* i primi consistono in cose materiali utili e comprendono così i doni fisici della natura; la terra e l'acqua, l'aria e il clima; i prodotti dell'industria umana, sia manifatturiera che agricola, della estrattiva o della pesca; i fabbricati, gli strumenti del lavoro, le sementi, gli oggetti d'uso e così via. Gli altri consistono in relazione tra l'uomo e le cose e tra l'uomo e gli altri uomini: e così *diritti* e *servigi.*

41. — Dei beni materiali possiamo fare numerose classificazioni delle quali ricorderemo le più imporranti per lo scopo e le finalità del presente corso.
A) La fondamentale, per questo rispetto, è la distinzione tra *beni liberi* e *beni economici.* Se la quantità del bene è superiore al bisogno, cioè se, quando soddisfatti tutti i desideri, l'uomo non sappia che farsi della rimanente quantità che è superflua, i beni sono liberi. Se invece la quantità del bene è inferiore al bisogno, l'uomo ne fa un uso discreto, e procura di ricavare l'utile maggiore, i beni sono economici; questi sono dunque limitati, quantitativamente. L'aria è esempio della prima categoria; il frumento della seconda.
B) *Beni naturali e artificiali.* È distinzione analoga alla precedente; i primi sono in natura già pronti a soddisfare il bisogno, i secondi devono acquistare l'attitudine a soddisfare il bisogno. Questi ultimi sono quindi *beni prodotti.* Le fragole nelle foreste di Vallombrosa sono beni naturali (ma non liberi); in un giardino

sono artificiali.
C) *Beni mobili e immobili.* I primi sono trasportabili, i secondi sono infissi al suolo, direttamente o mediatamente. Talora s'intendono immobili dei beni che in realtà sono trasportabili ma che tali si ritengono per finzione giuridica: sono i cosiddetti *immobili per destinazione.* Questi nell'uso sono intimamente connessi con un immobile, il quale, altrimenti, non corrisponderebbe allo scopo cui è indirizzato.
D) *Beni diretti e indiretti*: i primi, detti anche beni immediati, o finali, o di primo grado, servono di per sé alla soddisfazione del bisogno umano (esempio, il pane per chi ha fame); i secondi, detti anche mediati o strumentali o di grado ulteriore, si adoprano solo come mezzi o strumenti per ottenere un altro bene (es. la farina, con cui si fa il pane; il grano, con cui si fa la farina; e il mulino, il seme e il concime; e l'aratro, e il campo ove si produce il grano). Negli esempi addotti il pane è di primo grado, la farina di secondo, il grano di terzo, e così il mulino, il seme, il campo, il bove, l'aratro di quarto, e così via. Il danaro non è mai bene di primo grado, ma sempre strumentale, (se si eccettuano quelle monete con cui si formano collane, ciondoli, orecchini, ma in realtà esse non sono più danaro, in quanto sono state sottoposte a un lavoro di trasformazione). Vi sono beni complessi che sono insieme di diversi gradi: il Marshall porta l'esempio di un treno che trasporta alcune persone per una gita di piacere, e trasporta anche alcune scatole di biscotti, una macchina da mulino, ed infine alcuni meccanismi che si adoperano nella costruzione di macchine da mulino; esso è insieme un bene di primo, secondo, terzo e di quarto ordine.
1 beni strumentali sono coordinati ai finali, cosicché la loro quantità e perfezione determinano l'attuale abbondanza dei beni di consumo; i beni di consumo signoreggiano definitivamente gli altri, porgendo la ragione di essere e la misura dei beni strumentali; in America ove, all'epoca del proibizionismo, il vino e gli alcoolici avevano cessato di essere beni per determinazione di legge, cessarono di essere beni i tini, le botti, le piante di vite, salvo il caso che se *e* in quanto queste cose potevano essere utilizzate ad altro uso, il quale allora avrebbe dato ragione e misura della loro

utilità.
E) *Beni privati, pubblici.* I *beni privati* servono ad un privato, i *collettivi* soddisfano ai bisogni di una associazione privata, i *pubblici* se appartengono allo Stato, alle Regioni, alle Province, ai Comuni. Questi ultimi si distinguono a loro volta in beni *demaniali* e in *beni patrimoniali* (Cfr. art. 822-828 del Cod. Civile). Il Codice e i giuristi pongono come criterio di distinzione l'alienazione o meno dei beni stessi' cosicché i beni demaniali sarebbero inalienabili, i patrimoniali invece alienabili. E sta bene: ma un criterio di distinzione economico darà ragione e servirà di fondamento al criterio giuridico, che è invece il punto d'arrivo della distinzione economica. Infatti i beni di demanio sono beni di primo grado, i beni patrimoniali sono beni di grado ulteriore. I primi cioè soddisfano direttamente i bisogni della collettività, così le strade, i porti, le mura, le fortificazioni, le navi da guerra, gli edifici per le pubbliche amministrazioni e così via; i secondi invece servono allo Stato in quanto ne può ritrarre un reddito con cui acquistare beni o remunerare servigi che direttamente soddisfino bisogni della collettività e così fabbricati da affittarsi, terreni da coltivarsi, titoli industriali e partecipazioni. Se questo è, i beni demaniali non si possono vendere (sono inalienabili) non perché lo dichiari il Codice, ma per la loro natura economica che non consente che siano venduti: una nave da guerra che serva per la guerra perché dovrebbe essere venduta? è inalienabile, perché *non conviene venderla.* E così si ripeta per le strade, i porti, ecc. Ben si intende però che quando questi beni, sia pure demaniali, perdono la loro utilità, si possono vendere! Quante navi da guerra antiquate sono vendute all'asta!!! dove è andata la loro inalienabilità?
F) *Beni semplici* o *complementari;* i semplici da soli soddisfano il bisogno, i complementari non lo soddisfano che congiuntamente con altri. I complementari si chiamano anche *coordinati.* La penna, la carta, e un tavolo sono beni complementari riguardo al bisogno di scrivere. Un bene in certe circostanze può essere semplice, in altre complementare: il pane è normalmente un bene complementare perché si usa mangiarlo con il companatico; è anche bene semplice quando lo si mangi solo. I beni complementari

sono *diretti o indiretti,* secondo ché la loro utilità si manifesti immediatamente o dopo manipolazioni. La carta e la penna sono complementari diretti; sono indiretti la farina, l'acqua, il forno, il fuoco che solo dopo atti produttivi formano il pane.
La soddisfazione che ci procura un bene non è né completa né perfetta se insieme non sia soddisfatto qualche altro bisogno: non potrò dire di avere soddisfatto il bisogno del cibo se insieme non soddisfaccio la sete; né d'altronde questi due beni complementari raggiungeranno lo scopo di pienamente sodisfarmi se nel contempo non mi trovi difeso dalle intemperie da adatti vestimenti, o non mi trovi tranquillo e difeso ria preoccupazioni di ordine pubblico o da dolori di ordine materiale.
A rigore tutti i beni sono complementari. E questo è vero in generale; ma in particolare la caratteristica della complementarità è più stretta. La. penna senza inchiostro non mi rende possibile lo scrivere; l'automobile senza benzina, il cavallo senza finimenti, il fucile senza cartucce; questa complementarità più stretta da luogo alla offerta congiunta. La guerra di Corea che ai suoi inizi rese così difficile il procurarsi della gomma influì sul mercato e sulla offerta di beni complementari nelle forniture delle automobili. La offerta di questi beni è congiunta e il loro valore è legato da rapporti di stretta interdipendenza. Tutto diverso è il comportamento dei beni surrogati o alternativi per i quali si verifica il fenomeno di offerta concorrente: vino o birra, caffè o thè, gas o energia elettrica pel riscaldamento e la illuminazione, e così via. *Beni concorrenti* sono quelli il cui uso alternativo serve a soddisfare un bisogno della stessa specie.
G) *Beni attuali e prospettivi,* a seconda che soddisfano un bisogno attuale, o sono preordinati a soddisfare bisogni che saranno sentiti nell'avvenire.
H) *Beni surrogati,* altrimenti detti anche succedanei, sono quelli che nella soddisfazione dei beni possono esser sostituiti gli uni agli altri. Si può trattare di sostituzione meramente fisica, per la quale rimane lo stesso bisogno, soddisfatto bastantemente da un altro bene: così il fumatore di sigarette Muratti potrà contentarsi di MS, se *non* trova le sue preferite. Si tratterà di sostituzione psicologica se si sostituisce il bisogno con un altro specifico dello

stesso genere: se stasera non vi saranno teatri aperti, andremo al cinematografo o al caffè concerto; se è stata inibita la vendita del caffè, ci contenteremo del thè. Il surrogato (lo *Ersatz)* è stato la salvezza di popoli interi durante la prima guerra europea: i vestiti di carta, il pane di altre farine! Non solo in quella guerra: Napoleone col blocco continentale impedì l'importazione delle merci inglesi e coloniali, e occasionò la scoperta dello zucchero di barbabietole, frutto delle indagini di coloro che cercavano un succedaneo allo zucchero da canna.

All'appagamento dei bisogni appartenenti alle varie classi non risponde un solo oggetto: pel nutrimento servono numerosissime piante alimentari e le carni di numerosissimi animali, domestici o no: pel vestiario si può usare il cotone, la lana, la pelliccia; le case possono costruirsi in mattoni, in pietra, in cemento, in marmo. Tra le varie possibilità, si sceglie la meno costosa: quando o perché il grano costi troppo caro, c'è la possibilità di nutrirsi con le patate o con il granoturco. La importanza dei succedanei è messa in luce dalla legge di sostituibilità dei bisogni.

Dal concetto di bene si è ricavato quello di *ricchezza.* S'intende per ricchezza *un complesso di beni economici a disposizione di un individuo (ricchezza individuale) o di una collettività (ricchezza sociale*).

In economia la parola ricchezza ha dunque un significato diverso da quello comune. Nel linguaggio ordinario ricchezza significa « larga disponibilità di mezzi », « abbondanza di beni », ed è il contrapposto di « miseria », « povertà », così come « ricco », è il contrario di « povero ». Dal punto di vista dell'economia, invece, anche il povero, possedendo — fosse pure in quantità infima — dei beni economici, ha, per ciò stesso, *una ricchezza.* Per contro non sono ricchezza, sempre dal punto di vista economico, i beni esistenti in quantità superiore ai bisogni umani, cioè i cosiddetti beni liberi. Supponiamo che un giorno i cereali o i frutti degli alberi crescessero spontaneamente con tale abbondanza che ognuno potesse impossessarsene a proprio piacere: ebbene, essi, diventando beni liberi, cesserebbero di essere ricchezza.

Accade così un fatto apparentemente paradossale: il concetto (economico) di ricchezza si fonda sull'idea di *scarsità,* mentre si

annulla di fronte a quella di sovrabbondanza.

42 - **Valore** — 1 precedenti concetti vengono a sintetizzarsi nella nozione di valore che è la teoria centrale dell'economia, quella che nella sua complessità la condensa tutta. È la teoria la più dibattuta dell'economia e variamente intesa.
Vi sono diverse specie di valori: valori morali, religiosi, storici, intellettuali e così via. Il valore economico si riferisce in definitiva all'importanza che le cose hanno in ordine alla soddisfazione dei bisogni umani. È la base di una classificazione di preferibilità dei vari oggetti fra di loro: quindi può avvenire anche in una economia isolata, non sociale. Anche Robinson, aveva istituito dei giudizi di valore fra gli oggetti che si trovavano a sua disposizione; cosicché il valore di qualche fiammifero sarà stato altissimo, di fronte al valore minimo di monete d'oro, e dei brillanti che eventualmente gli fossero rimasti addosso nel naufragio. È giudizio di importanza: dipende quindi dalla *utilità* delle cose: un cavallo da tiro vale in rapporto alla sua età, razza, stato di salute... in definitiva, in proporzione della sua utilità. Certo però questo non basta, che utilissima è l'aria, ma non ha valore; è più utile il pane del diamante; ma questo ha maggior valore di quello.
Vi è un altro elemento importante ed è quello della *rarità,* cioè della relativa insufficienza della quantità esistente a soddisfare ai desideri degli uomini. Ad una quantità infinitamente grande corrisponde un valore nullo, come per l'aria, l'acqua; cose che in circostanze ordinarie non hanno valore ne assumono in circostanze di carestia.
Narra il Davanzati (citato dal Galiani) che: « schifosissima cosa è il topo: ma nell'assedio di Casilino[2] uno ne fu venduto per duecento fiorini, e non fue caro perché colui che lo vendette morì di fame e l'altro scampò ». Certo la rarità è del tutto relativa, cioè la insufficienza deve essere in confronto delia quantità domandata:

[2] Nome latino dell'attuale Capua. Qui si allude al memorando assedio sostenuto nel 217 dalla guarnigione romana composta di soli 570 uomini tra Prenestini e Perugini contro le truppe Cartaginesi.

un oggetto che perde la moda, pur rimanendo nella stessa quantità disponibile, perde anche il valore. Così le frutta che si offrono in piccole quantità al principio della stagione r alla fine. È perché dapprima sono primizie e sono grandemente domandate: dopo i consumatori ne sono sazi e le ricusano: ma passato un po' di tempo, riacquistano il loro valore quando, conservate, ricevono una rarità relativa.

Da questi primi cenni si giudichi la difficoltà dell'argomento, e il numero delle questioni che può sollevare. È opportuno quindi studiarlo con una certa diligenza. Per procedere con ordine è necessario accennare a talune delle principali teorie messe innanzi dagli autori più illustri; teorie volte a rispondere alla domanda perché un brillante vale quanto un dato cavallo e questo vale, ad esempio, venti quintali di grano? In una parola quale è la *causa* del valore?

a) La scuola francese — G. B. Say — credeva che il fondamento del valore fosse l'utilità delle cose: una cosa valesse in quanto era utile. Ma come mai l'acqua, così utile, ha valore minore dell'oro che è certo meno utile?

b) La scuola antica italiana (Genovesi, Verri, Beccaria) introdusse allora l'elemento della « *rarità* »: un oggetto quanto più è raro tanto più vale. Se questo fosse, il foglio su cui sono stampate queste note è, più che raro, unico e dovrebbe avere un valore enorme. D'altronde l'esempio delle frutta in principio e al termine di stagione ci convince che non basta la rarità a dar ragione del fenomeno « valore ».

c) Altri (Ferrara, Carey, Bastiat) dissero essere la difficoltà di acquisto: ma basta pensare ai beni inaccessibili, che non hanno valore, e pur ne dovrebbero avere uno enorme, per convincerci della manchevolezza dell'asserzione.

d) La scuola classica inglese invece (Smith, Ricardo, Mac, Cullock, Senior, Rossi, Garnier) escogitò la teoria del costo di produzione. Il valore delle merci è dato dal loro costo di produzione. Si può domandarsi: come è che il valore delle merci è oscillante, benché il costo di produzione sia uno e immutabile? come è che talvolta si deve vendere la merce a perdita e il prezzo è l'espressione concreta del valore? D'altronde pare piuttosto che ci si

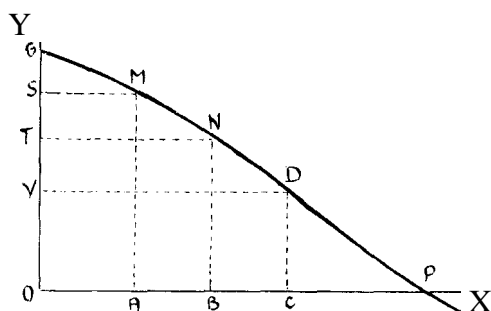
perda in un circolo vizioso, inquantoché l'industriale prima di produrre un oggetto, indaga il presumibile prezzo di vendita per vedere se la produzione gli convenga.
e) Marx e i cosiddetti eretici dell'economia, Owen, Proudhon, Lassalle, preparati d'altronde dalle analisi del costo di produzione quali erano state fatte dallo Smith, dal Ricardo e da Bastiat, dicono che « il valore d'una merce è determinato dalla quantità del *lavoro* necessario a produrla»; «una merce vale quello che costa, e costa il lavoro speso per produrla »; « nel rapporto del loro valore, le merci tutte non sono che lavoro cristallizzato »; il valore-lavoro è teoria che ha occupato lungamente un posto eminente nella storia della dottrina economica. Ma i contradittori portano innanzi con fortuna l'esempio del brillante! Che lavoro ha costato a prodursi? che lavoro la perla in cui ci si imbatte camminando su per una spiaggia marina? E d'altronde che valore può avere il risultato del lavoro di chi batta pazzescamente per lunghe giornate un duro macigno? La teoria fu corretta da taluni, che osservarono doversi parlare di lavoro *utile;* ma allora perché una merce, che pure è costata una quantità fissa e determinata di lavoro utile cambia continuamente di valore? In ogni modo a lavori uguali dovrebbero corrispondere valori uguali; e perché allora le carni dello stesso bove, che pure hanno costato la stessa somma di lavoro a prodursi hanno valore differente a seconda dei differenti tagli?
Questa rapida disamina delle varie teorie sul valore ci rende ragione della necessità di esporre con larghezza la teoria dominante oggi nella scienza.

43.- Il giudizio di valore può istituirsi con due intenti o a fine di adoperare le cose utili per i propri desideri o a fine di ottenere con esse dagli altri in cambio beni di cui si abbia desiderio. Orbene la stima delle cose per l'intento immediato di usarle è il così detto *valor d'uso* o *soggettivo;* la stima delle cose all'intento di permutarle è il *valore di scambio* o *oggettivo.* Questo ultimo si identifica oggettivamente nell'attitudine di più cose a permutarsi scambievolmente, o, meglio, nella potenza *di acquisto* di una cosa con un'altra.

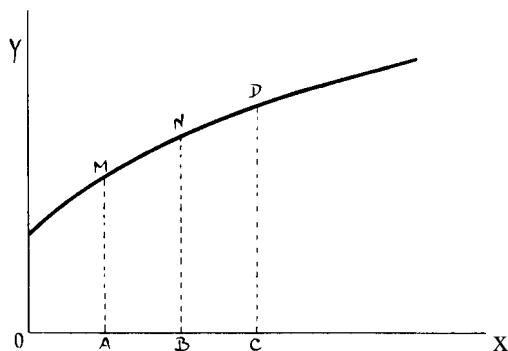
44 - **Valore di scambio** — Il concetto di valore d'uso ci riconduce a quello di utilità, del quale già abbiamo trattato. La vera nozione di valore, in senso economico, è, pertanto, quella di valore di scambio: è questa che noi dovremo ora illustrare. Per intendere il valore di scambio, dovremo dare una relativamente grande importanza all'elemento « limitazione » dei beni.

1 beni, come vedremo, possono essere disponibili in quantità maggiore o minore del fabbisogno; alcuni più disponibili, altri meno. L'aria è in generale superiore al bisogno: talvolta però difetta non per la *quantità* ma per la *qualità*, ed avviene allora che se ne abbia una limitazione qualitativa. La terra coltivabile in gran parte dell'Europa è insufficiente per il fabbisogno agricolo di popolazioni assai dense: altrove sovrabbonda. Le ricchezze o beni economici, i soli che abbiano valore, sono tali in quanto sono limitati quantitativamente o qualitativamente. I beni invece che sovrabbondano al bisogno, e alla domanda, che dir si voglia, sono beni gratuiti, e hanno un valore uguale a zero se la quantità eccedente alla richiesta non nuoce (è il caso dell'aria, in genere); è negativo, se è molesta (l'acqua in quanto ecceda il bisogno di minima importanza).

È tempo che ci abituiamo all'uso dei grafici per dimostrare le proprietà dei fenomeni economici.

Nel sistema di assi ortogonali OX e OY possiamo rappresentare, con segmenti proporzionali, sull'asse OX delle ascisse, le quantità del bene; sul OY, asse delle ordinate, le utilità. Sia così OA una data quantità di un bene, OB una quantità doppia, OC una tripla. La utilità finale della prima quantità (in confronto del giudizio di una data persona) sia AM; la utilità finale della seconda quantità OB sarà minore, ad es. NB; la utilità finale della terza OC è più piccola ancora, ad es. CD. Noi non sappiamo quale è la decrescenza varia delle utilità finali di un singolo bene per ciascuna persona: certo è che esse dovranno decrescere. Se questo è per le altre quantità, ritroveremo che per le quantità intermedie le utilità finali varieranno continuamente passando da AM, a BN, e poi a CD, seguendo una curva del genere della MND, inclinata negativamente, segnata dall'estremo superiore di tutte le perpendicolari che s'immaginano condotte tra A e C alla AC.

Con le stesse convenzioni, possiamo rappresentare le utilità finali delle quantità minori ad OA, e maggiori a OC. Per le minori abbiamo da osservare che la minima quantità avrà una utilità finale massima (OG), salvo la precisazione fatta nel paragrafo precedente. Per le maggiori vedremo continua mente scemare la utilità finale, finché per la quantità OP, la cui ultima dose è superflua, l'utilità è zero; per le successive è spesse volte, *sebbene rvon necessariamente*, la utilità finale negativa, cioè le ulteriori dosi riescono dannose in misura ognor crescente, come è dell'acqua che, troppa, danneggia ed anche gravemente. La legge di decrescenza della utilità finale dei beni è nella sua espressione generale rappresentata da una curva del genere della GMPE, che è varia per le varie merci e per i vari uomini, ma è necessariamente decrescente e tendente a zero: per qualche merce è rapidamente decrescente, per altre lentamente; per alcune la massima decrescenza si ha in corrispondenza delle-quantità piccole, per altre per le quantità grandi; e tutto ciò variamente per i vari uomini.

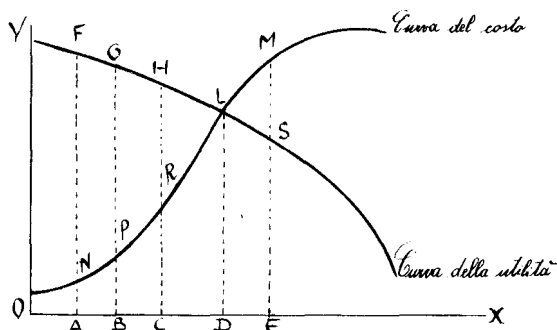
45 - Ora i beni che hanno una limitazione quantitativa o qualitativa noi siamo disposti a conseguirli sottoponendoci anche ad un certo sacrificio o costo. Si badi bene però che essi non è che abbiano pregio in quanto hanno un costo; ma hanno un Costo perché presentando utilità sono disponibili in quantità minore del bisogno. Il costo può consistere o in una data quantità di lavoro sufficiente a procacciare quel bene, o in una certa quantità di ricchezza

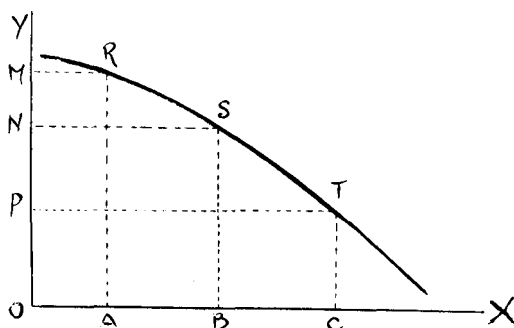
che debba cedersi per ottenere in cambio quel dato bene. È certo che in un caso o nell’altro, il costo tende ad aumentare nella sua importanza unitaria via via che il lavoro o la spesa crescono col crescere della quantità di beni che ci vogliamo procacciare. È questo evidente: una prima ora di lavoro sarà meno gravosa della seconda; la seconda meno della terza e così via.

Lo stesso dicasi della spesa: una prima dose di ricchezza ceduta è meno stimata di una seconda, una seconda meno della terza, perché l’utilità finale della ricchezza ceduta aumenta con lo scemare della quantità disponibile.

Le variazioni del costo possono essere rappresentate con una figura analoga a quella della utilità. Il costo AM, BN, CD cresce col crescere delle quantità di ricchezza OA, OB, OC, spese o prodotte.

46 - Così avviene che per procacciarsi quantità di un bene, che presentano utilità finali continuamente minori, noi ci sobbarchiamo ad un costo continuamente maggiore: avverrà che a un certo momento la pena necessaria per farci godere il bene è troppo forte in confronto all’utilità che ne deriva e il lavoro e lo scambio ne cesserà perché non più conveniente. Ciò mostra con piena evidenza un diagramma in cui si segnino le due curve (dell’utilità e ael costo), congiuntamente.

L’individuo si sottopone ad un lavoro per ottenere la quota di ricchezza. OA perché il costo, ne è AN, minore di AF che ne rappresenta l’utilità; così an- 64che per la quantità OB, la cui utilità

finale BG supera la penosità dell'ultima dose di lavoro BP; ma, giunti alla dose OD, abbiamo che l'utilità dell'ultima dose, DL, è uguagliata dal costo suo DL; il lavoro per procacciarsela non è più conveniente e cessa. Peggiori sono le condizioni per le quantità ulteriori di ricchezza di cui il costo è sempre superiore alla utilità (EM > ES).

47 - Noi abbiamo supposto nelle osservazioni precedenti che il costo possa risultare o da una certa quantità di lavoro o da una certa quantità di ricchezza, da darsi in cambio per ottenere il bene desiderato. Limitiamo le nostre deduzioni a questa seconda ipotesi: l'individuo di cui si tratta è pronto a dare in cambio per ottenere il bene in questione al massimo fino ad una quantità OD di ricchezza posseduta. Si dice allora che in quelle condizioni il massimo dei valori di scambio per quell'individuo è DL esprimente una data quantità di ricchezza posseduta, da darsi in cambio della quantità OD del bene desiderato.
È intuitivo che questo massimo valore di scambio è diverso per i vari uomini e nelle varie circostanze di tempo e di luogo. Ma se consideriamo un dato momento e un dato luogo, possiamo senza errare supporre che i vari uomini si dispongano con un certo ordine riguardo a questa valutazione del bene che si offre in vendita o in cambio. Vi saranno alcuni che gli attribuiranno un valore di scambio molto elevato, e saranno pronti per procacciarselo a cedere un'alta quantità di ricchezza posseduta; altri che gli attribuiranno valore di scambio minore, altri infimo. Cosicché avverrà che se il bene fosse offerto a certe condizioni di cambio e fossero

in numero *m* coloro disposti a farselo cedere, se le condizioni migliorassero, cioè se i cedenti ne esigessero in cambio una quantità di ricchezza minore, gli acquirenti sarebbero in numero maggiore *n;* e così via. Pochi acquirenti a un valor di scambio molto alto; più numerosi ad un valor di scambio minore: moltissimi ad un valor di scambio infimo. Ciò si esprime molto chiaramente nel grafico a fianco, in cui nell'asse OY si segnano i valori di scambio dei beni con la cui cessione gli acquirenti sono disposti a procurarsi le varie correlative quantità di bene, che si segnano sull'asse OX.
A un valore di scambio molto alto (OM = AR) poche saranno le unità del bene (OA) scambiate perché pochi coloro che stimano conveniente quella ragione di scambio: se la ragione di scambio scema a ON = BS, le quantità scambiate aumentano a OB; se scemi! ancora OP = CT, le quantità scambiate crescono a OC. La curva R S T che si viene a formare, considerando variazioni continue dei valori di scambio, si chiama la *curva della domanda* di una data merce in confronto ad una data ricchezza offerta in cambio. È' così dimostrato che il valore di scambio varia col variare della quantità delle merci e, di cui si tratta, disponibile in quel dato luogo, e in un dato momento. Tanto la utilità della ricchezza quanto il loro valore di scambio non sono grandezze assolute, bensì relative: sono funzioni cioè della quantità della ricchezza disponibile.

47a - Il *valore di scambio od oggettivo* di una data ricchezza è

dunque quella quantità di un'altra ricchezza con cui essa si cambia in un dato mercato; cioè in date condizioni di tempo, di luogo e di quantità delle merci che scambievolmente si permutano. Nel caso in cui la ricchezza si cambia con una merce, detta *moneta*, il cambio assume il nome di prezzo che è il *valore di scambio delle merci espresso in moneta.*

48 - **Causa del valore** — Inteso così il valore, possiamo affermare che tutte le teorie sulla causa del valore perdono molto della loro importanza; anzi, forse, del loro contenuto. Ammesso che il valore (e quindi il prezzo) dipenda da una causa, e osservati i fatti che ci presentano variabilissimo il prezzo delle cose, che invece in teoria dipendono sempre dalla stessa causa dovrebbe esser costante, i teorici dovettero costruire la loro distinzione tra valore *normale* e valore *corrente.* Il valore normale ad esempio dissero i teorici del costo di produzione, è costante e tende livellarsi sul costo di produzione; invece il valore corrente è variabilissimo in quanto influenzato da un gran numero-di cause di perturbazione che lo distaccano volta a volta, ora in senso positivo ora in senso negativo, e in varia e mutevole proporzione, dal valore normale.
Dunque del valore, si disse, due gruppi di cause influenti a determinarlo: *cause primarie e cause di perturbazione.* Questa complessità, e variabilità di cause spiega insieme due fenomeni ben esperimentati: la variabilità dei prezzi e la loro tendenza verso un livello determinato (dal costo di produzione, o di riproduzione, o dalla quantità di lavoro, ecc.)
Frattanto però a poco a poco è nato il dubbio che le cosiddette cause perturbatrici avessero ad avere sulla formazione del prezzo un'influenza e una funzione assai più importante di quella pura e semplice di perturbazione. Queste cause di perturbazione si riguardano con occhio più ottimista, e invece di caratterizzarle come elementi di perturbazione del processo di formazione del valore le si sono cominciate a riguardare nella loro funzione di circostanze determinanti il prezzo o valore. Questo varia, senza cessare di essere normale, appunto pel variare di queste circostanze per l'innanzi credute anormali, perché queste sono le *condizioni economiche* in presenza e in dipendenza delle quali si

viene a formare il valore, e che alla pari delle condizioni politiche, sociali, giuridiche sono, di momento in momento, variabilissime. Si passò così dalla concezione statica alla concezione dinamica del fenomeno, e si constatò che le condizioni determinanti del valore sono non fisse, ma estremamente variabili; e in continuo movimento. Il valore, in questo mondo economico in movimento, sarebbe l'indice di queste mutevoli circostanze, l'indice in una parola della situazione economica; come il termometro l'indice della situazione della temperatura. In questa mia stanza, in una giornata frigida d'inverno come è oggi, io ho una temperatura di 20 gradi, non solo perché è acceso il termosifone, ma perché concorrono diverse circostanze tutte determinanti; quali l'essere la temperatura all'esterno a 4 gradi sotto zero, essere i muri sufficientemente grossi e di materiale assai coibente, essere gli affissi in buone condizioni, essere il termosifone non solo acceso ma tenuto ben fornito di carbone ed esser buono e tutto aperto il tiraggio, ed altre ancora.
Ugualmente il valore (o prezzo) di una pele di volpe, non di una qualunque ma di una certa pelle di volpe comprata oggi in un certo negozio della mia città, è risultato essere di 80 mila lire, non perché quello ne fosse il suo costo di produzione, ma perché oggi, e solo oggi, a Firenze, le condizioni determinanti di quel prezzo erano quelle che erano: e così non solo il prezzo d'acquisto sopportato dal negoziante; ma anche la quantità delle volpi di quella qualità esistenti in Firenze; e anche di quelle esistenti nei paesi di esportazione; e non solo la presente e attuale ma anche quella prevedibile e virtuale; lo stato dei gusti in confronto di quell'oggetto di ornamento, il potenziale della moda, cioè; la presenza e la offerta di altri simili oggetti di abbigliamento; la posizione economica dei compratori; le condizioni monetarie; l'epoca dell'anno; in una parola tutte le circostanze presenti, e anche le passate e insieme le future, e di natura non solo economica, sono riassunte, indicate, fotografate nell'attimo fuggevole nei prezzo di quella certa volpe. Fra un mese quella "stessa pelle, ammesso che fossero pur rimaste ferme tutte le altre circostanze intervenute oggi alla formazione di quel prezzo, sarebbe costata meno, e questo prezzo, indice della situazione economica, si sarebbe mosso verso

la diminuzione perché tra tutto il complesso gruppo delie circostanze determinanti una sola si sarebbe spostata: l’inverno che oggi è nel suo colmo, e domani sarebbe per declinare.

Capitolo secondo

CONCETTO GENERALE DI PRODUZIONE ECONOMICA

49 - **Produzione è creazione di utilità.** — Quando l’uomo produce ricchezza, non si deve intendere che l’uomo produca cose materiali. Il falegname, che ha prodotto un tavolo, non ha creato dal nulla il tavolo, ma l’ha[1] ottenuto impiegando materiali a sua disposizione, trasformandoli, collocandoli in certe condizioni, combinandoli in modo da ottenere il suo intento. Così la spiga di grano, venuta su dal terreno insieme con lo stelo per opera dell’agricoltore che gettò il seme in seno alla fertile terra, non è materia creata, ma bensì derivata dalla trasformazione di materie **e** di energie esistenti in natura (seme, elementi chimici e biologici del terreno, lavoro dell’agricoltore, calore del sole, favori del clima, sostanze concimanti introdotte nel suolo e così via). Se non si crea materia, con la produzione *si crea utilità,* in quanto l’uomo o riadatta la materia in modo che divenga più utile, o la mette in condizioni di poter essere resa più utile dalla sua stessa opera, od opera in modo che la materia sia disponibile nel tempo e nel luogo e nel modo in cui se ne ha maggior bisogno.

Con la produzione si ottiene di rendere la materia più acconcia a soddisfare ai bisogni umani e ciò mediante *trasformazioni* di una o più ricchezze in un'altra più utile.

Queste trasformazioni sono di varia natura:

a) *Trasformazioni materiali.* - Così la trasformazione del carbone, del ferro, per mezzo di macchinari e dell’opera dell’uomo, in aratri o in cannoni; la trasformazione dell’erba, della semola, delle biade in carne, pelli, lane; e così via.

b) Trasformazione nello spazio. - Il frumento, canadese o australiano portato nel porto di Genova e ai mulini d’Italia, il carbone inglese trasportato nei magazzini delle nostre officine.

c) *Trasformazione nel tempo.* - Il vino dell’attuale raccolto che si ripone nelle cantine, si conserva e se ne protrae il consumo alla prossima estate, quando non si avrà produzione attuale.

d) Trasformazione quantitativa - che si opera in due sensi raggruppando cioè o suddividendo le quantità. Il carbon fossile viene incettato dai grandi importatori presso singoli produttori nei paesi d'origine; lo stesso nei paesi di consumo viene suddiviso tra le varie officine.

50 - **Attività economiche produttive —** Basti aver accennato a queste principali e fondamentali trasformazioni; questa analisi è sufficiente per rendersi conto con precisione scientifica delle espressioni di uso comune: lavoro produttivo o improduttivo, spesa produttiva o improduttiva.
La produttività, di qualsiasi attività economica è misurata dall'utilità dei risultati; l'utilità conseguita deve essere superiore all'utilità distrutta. Non sarebbe produttiva l'opera di chi « *brucia tovaglioli per far cenere* » per adoperare una viva espressione popolare toscana, perché l'utilità dei tovaglioli è superiore a quella della cenere che residua dalla loro combustione; ma in certi casi eccezionali il valore della cenere, o del calore ritratto dall'abbruciamento dei tovaglioli o di un altro oggetto utile potrebbe essere così alto da superare l'utilità dell'oggetto bruciato! Nella *Bohème* per far fuoco Marcello, pittore, sacrifica la sedia! e allora anche quell'opera di distruzione sarebbe da considerarsi produttiva
Poiché è bene considerare che il concetto «utilità » è relativo ad un soggetto; quindi si può avere utilità per un individuo da un fatto disutile per altri, o per un gruppo, o per una Nazione o per l'umanità. Quindi anche il concetto di produttività è relativo al soggetto, e non è termine assoluto.
Premesse queste nozioni, è agevole intendere in un corretto senso le locuzioni suddette. *Lavoro produttivo è quello dì cui la utilità prodotta supera la consumata, nei riguardi di uno stesso soggetto.* L'operaio giudica produttivo un lavoro quando l'utilità della sua remunerazione (il salario), ne superi la pena, la fatica; l'imprenditore quando il valore di cambio dell'opera dall'operaio eseguita superi l'ammontare del salario pagatone.
Altra volta è il risultato che smentisce favorevoli previsioni e si dà il caso che l'opera riesca di valore assai inferiore al preveduto. Quel lavoro era produttivo nelle intenzioni di chi lo intraprese;

resultò poi, per gli eventi, improduttivo.
I fisiocrati stimarono lavoro produttivo solo quello dell'agricoltore; i mercantilisti solo quello destinato alla produzione di merci dirette all'esportazione in cambio di oro e di argento. I primi erravano nell'attribuire a certi lavori agrari la possibilità di creare materia, il che è opinione falsa; i secondi nel pensare che il benessere economico di una Nazione fosse proporzionale alla quantità di moneta in essa circolante.
Tutti i mestieri, tutte le professioni sono produttive per chi le esercita, dacché le esercita: dal punto di vista sociale alcune è da dubitarsi che siano produttive, mentre altre sono senza dubbio improduttive.
II consumo produttivo è in genere l'uso di ricchezza nella produzione di nuova ricchezza. Il carbone inghiottito dai forni restituisce accresciuta la sua utilità in quella dei vari prodotti; .il consumo del carbone è produttivo. Ciò in senso tecnico. Quando invece si parla di *consumo* in senso proprio, cioè effettiva e attuale soddisfazione di un bisogno per mezzo di un bene economico, allora non si può parlare di consumo produttivo: il bene consumato non ha più attitudine a soddisfare i bisogni umani, tutta la sua utilità è disparità; si ha distruzione di utilità, non di materia; siamo in un tema di produzione negativa. Nell'uso, che è un consumo parziale, si incarica di distruggere l'utilità il tempo! così i fabbricati, le opere fondiarie invecchiano e si deteriorano col tempo. Talvolta invece sono le idee correnti degli uomini che, così come attribuiscono, tolgono utilità agli oggetti del mondo esterno. I cambiamenti di gusto, la moda concorrono ad inutilizzare molti prodotti.

51 - **Produttività delle industrie dei trasporti e delle imprese commerciali —** La produttività dell'industria del trasporto non può essere contestata, dacché nessun dubbio che una merce vicina ai centri di consumo abbia maggior valore e utilità di una distante. Anzi vi sono delle merci che hanno assunto valore solo perché una migliorata via di comunicazione od un più perfetto mezzo di trasporto ne ha reso conveniente, cioè economicamente possibile, lo smercio. La considerazione della produttività delle industrie di

trasporto si propone più che altro per dimostrare, per forza di contrario, la fallacità della dottrina fisiocratica.

Non sembra bisognevole di una lunga dissertazione nemmeno l'asserzione della produttività del *commercio* al minuto, che rende possibile agli acquirenti, che non dispongono di molti mezzi, l'acquisto di limitate porzioni di beni; cioè a dire produce utilità rilevanti per costoro. Per essi infatti beni offerti in quantità superiore alle loro capacità di scambio e irriducibili sono come non offerti, come inesistenti.

Rimane più difficile di ammettere come produttiva l'opera degli *speculatori,* intesi proprio nel senso di commercianti che comprano le merci nel momento di cui si offrono sul mercato abbondanti e a vii prezzo, per rivenderle nel futuro, quando i prezzi elevati in proporzione della maggiore rarità della merce sul mercato, faranno maturare per loro cospicui guadagni. Si rifletta bene che qui non s'intende di dimostrare la produttività della speculazione rispetto agli speculatori, che l'assunto riuscirebbe di estrema facilità; ma di dimostrare la produttività in confronto della società in genere, e dei consumatori in specie. Nel commercio mondiale del grano, durante il raccolto, gli speculatori sogliono incettarne quanto più è possibile. È un'epoca in cui i prezzi sono bassi, essendo il genere largamente offerto; ancor più bassi sarebbero se questa straordinaria domanda degli speculatori non ne innalzasse un po' il livello. Così nell'assenza di speculazione i prezzi assai bassi aiuterebbero un largo consumo, ecciterebbero lo sperpero, rendendo impossibile una sufficiente riserva per il futuro. L'opera degli speculatori nel periodo dell'abbondanza riesce a comprimere il consumo, a limitare lo sperpero. Venuto poi il momento in cui le prime offerte stanno per esaurirsi, se non ci fossero i magazzini degli speculatori provvidamente riempiti, l'offerta del genere sarebbe nulla, la domanda immutata porterebbe a un rincaro insopportabile. Ecco invece che in quel secondo periodo gli speculatori attratti dai prezzi favorevoli e remuneratori, aprono i loro magazzini, distribuiscono le loro riserve al consumo, e non solo soddisfano le richieste di tutti, ma, allargando le offerte, producono un certo rinvilio o almeno un freno al rialzo dei prezzi del grano. Non per nulla gli speculatori sono stati assomigliati alle

laboriose formiche della società; i cosiddetti affamatoci del popolo, gli imboscatori dei generi alimentari, gli speculatori spesso resultano i benefattori dell'umanità. Il che si badi bene, non esclude che insieme siano i benefattori di se stessi; anzi si ammette che essi abbiano agito unicamente per motivi egoistici, per lucrare al massimo possibile sulle differenze dei prezzi. Non volendo, riescono ad opera di compensazione, tra l'abbondanza di un momento e la carestia di un altro ottenendo per di più una benefica diminuzione nell'ampiezza delle oscillazioni dei prezzi intorno al livello medio.

Accanto a questa speculazione sana, utile e perciò stesso lecita, ve ne ha una illecita perché dannosa e viziata. È la speculazione che non si limita a prevalersi delle condizioni economiche che si mutarono nel loro svolgimento naturale nei diversi tempi o luoghi; ma con manovre ben organizzate ne determina l'avverarsi in senso favorevole ai propri interessi e in dispregio e danno degli interessi altrui. Uno dei mezzi è l'incetta più larga possibile dei prodotti offerti sul mercato nel momento del raccolto per rendersene poi monopolisti, ed arbitri dei prezzi. La produttività di queste manovre resulta solo in pro dello speculatore: ne soffrono i produttori e i consumatori, e l'utile generale non è certo raggiunto. Solo se ed in quanto la libera concorrenza si mantenga perfetta, i benefici della speculazione di regola si effettuano; non quando la speculazione è riuscita a far maturare una situazione di monopolio o quasi monopolio.

52 - Purtroppo è fatale che un regime liberale individualista dalla originaria libera concorrenza, acuita in un primo tempo fino alla esasperazione, sblocchi in coalizioni d'imprese, in accordi, in monopolio: è la ben riprovata legge del suo sviluppo storico. In queste condizioni non si avvera più il gioco benefico delle azioni e delle reazioni; e l'automatico aggiustamento della produzione al consumo, il contemperamento equo delle esigenze dei consumatori alle esigenze dei produttori divengono sempre più ardui, e più ostacolati i benefici che le teorie liberali prognosticavano dal libero svolgersi dei fenomeni economici.

Quindi conviene che lo Stato intervenga ad infrenare questi abusi e a difendere gli interessi della collettività. Un esempio di tale

azione ce lo dà l'Italia che introdusse e istituì il sistema degli *ammassi* dei principali prodotti agricoli. Gli organi governativi, sulla conoscenza della condizione della produzione e dei mercati, contemperando le esigenze dei produttori con le possibilità dei consumatori, determinavano di impero il prezzo di questi prodotti agrari da valere durante tutta una annata agraria, e lo stabilivano in vista anche dei desiderati sviluppi o rallentamenti futuri delia produzione; obbligando i produttori a concentrare le consegne dei loro prodotti a certe aziende pubbliche create appositamente (gli *ammassi)* che erano poi incaricate della rivendita al commerciante al minuto che porta la merce al consumo, o all'industriale che la deve trasformare. Tale sistema prima fu applicato in embrione in Italia per la barbabietola da zucchero, e poi in forma definitiva al frumento; poi fu esteso alla lana, al granoturco, all'olio e ad altri prodotti minori.
È un sistema che sopprime il libero giuoco della domanda e della offerta; ma non lo può ignorare. Anzi la determinazione di impero del prezzo di tali merci sottoposte all'obbligo dell'ammasso presuppone da parte degli organi governativi un preciso e scrupoloso studio della demanda e offerta, virtuali di tali prodotti. Un prezzo troppo basso potrebbe distogliere gli agricoltori dalla produzione di quella certa derrata nell'anno seguente, coll'effetto di una relativa inevitabile deficienza di prodotto; un prezzo troppo alto porterebbe ad una sovrapproduzione non utile. I consumatori, dall'altro canto, nel primo caso sarebbero incitati allo sperpero, nel secondo dovrebbero abbassare il loro tenore di vita ad un livello non corrispondente alle condizioni economiche del momento.
È un sistema quindi questo degli ammassi che va adoprato con grande circospezione, perché le ripercussioni di questo intervento prossime o remote non sono facili a prevedersi o a reprimersi, e talvolta possono perfino verificarsi in senso contrario agli scopi per cui quella politica di intervento fu mossa; sono provvedimenti richiesti dalla patologia economica. Raggiunta la normalità del mercato, questi impacci alla libera contrattazione delle merci devono essere tolti: se ne avvantaggeranno in notevole misura e i produttori e i consumatori, l'economia nazionale cioè nel suo complesso.

Capitolo Terzo

Titolo Primo

I FATTORI DELLA PRODUZIONE

53 - Quando i beni che ci circondano non sono adatti a soddisfare direttamente il nostro bisogno, noi cerchiamo con la nostra opera di far loro acquistare le qualità che li rendono tali. Il proprietario di un bosco desidera aver legname adatto per la vendita a coloro che debbono lavorarlo o adoperarlo; desidera cioè travi o tavole. Egli abbatte le sue querce, i suoi abeti, e li fa segare in tavole e in travicelli: la sua opera è di produzione. Il falegname a sua volta non desidera tavole per se stesse, ma per farne mobili da vendere: egli le sega, le pialla, le incolla, le tornisce ed ottiene armadi, cassettoni: la sua opera è di produzione.
I beni, in questi esempi, sono passati continuamente di grado: da beni di grado alto o beni indiretti si sono ottenuti beni di primo grado o diretto. Ciò senza bisogno che intervenga necessariamente una produzione naturale come quella dei campi, che talvolta può essere antieconomica: cioè portare a diminuzione di utilità (gramigna).

54 - **Fattori o agenti della produzione** — Analizziamo la produzione economica nei suoi fattori e prendiamo ad esempio la produzione dei tessuti di lino. Quante persone hanno concorso a produrre una pezza di stoffa di lino! Non certo soltanto chi ha tessuto il filato di lino, ma anche chi filò il lino, chi lo cardò, chi lo raccolse nei campi, chi ve lo seminò, chi vangò e concimò il terreno; non solo, ma anche chi fabbricò le macchine e gli strumenti usati da tutti questi lavoratori; e ancora i proprietari del terreno che ne cedettero la forza vegetativa e la fertilità al coltivatore; e ancora i proprietari delle miniere di ferro con cui si fabbricò l'acciaio delle macchine e quelli delle miniere di carbon fossile col quale si dette calore ai forni; e ancora coloro che anticiparono i danari per pagare gli operai durante questi cicli produt-

tivi; ed altri ed altri ancora tino a formare una vera legione di cooperatori. Ma tutti questi agenti della produzione furono in grado di dispiegare la loro forza di lavoro perché poterono giovarsi dell'ausilio di materie e forze naturali da una parte, e di prodotti di antecedente produzione dall'altra. Chi ha seminato il lino, si è giovato di materie e forze naturali (terreno, sua fertilità, calore del sole, umidità, ecc.) e di strumenti del lavoro (in genere, capitale). Si dice quindi con locuzione ormai consacrata che i fattori della produzione sono tre: *natura, lavoro, capitale.*

L'uomo è l'elemento *intelligente e* libero (*agente)* della produzione che egli compie di sua iniziativa col *lavoro;* assistito dalla *natura (strumento primitivo)* che gli fornisce lo *spazio, le materie* e le *forze;* e dal *capitale (strumento derivato)* cioè dal resultato di una *produzione antecedente* impiegato in una *produzione successiva.* Si deve infatti intendere che avendo soltanto l'uomo l'iniziativa di qualsiasi produzione, il lavoro è certo l'elemento preponderante; la natura è un coefficiente solo potenziale; il capitale coadiuva ed è strumentale. Il lavoro diviene di più in più dominante; la natura ognor più subordinata; il capitale sempre più proporzionato; questa la tendenza dell'odierno progresso industriale. Natura, lavoro e capitale sono i fattori della produzione presi in considerazione dalla dottrina dell'economia classica. Ma lo sviluppo della moderna economia ha messo in evidenza che costituisce elemento indispensabile al progresso della produzione l'attività di organizzazione di codesti fattori, che viene svolta dagli imprenditori. In conseguenza, il Marshall e, sul suo esempio, tutti i moderni economisti, ai tre fattori tradizionali ne hanno aggiunto un quarto: *l'organizzazione economica,* cioè l'impresa.

È chiaro perciò che quando, nelle pagine seguenti, si definisce l'impresa come « l'organizzazione dei fattori della produzione », il termine « fattori della produzione » viene usato nel significato più ristretto e tradizionale dell'espressione. A questo stesso significato ci si riferisce quando si tratta della « produttività » dei fattori della produzione, tale concetto potendosi applicare, come vedremo, solamente alla natura, al lavoro e al capitale.

Si deve poi rilevare come i fattori della produzione tendano ad

aumentare sempre più con il progresso scientifico e tecnico. Il vapore, l'energia elettrica sono fattori produttivi che un tempo erano sconosciuti, e la cui scoperta ha veramente rivoluzionato l'organizzazione economica e la vita tutta dell'umanità. Oggi, nuove e grandiose applicazioni gli uomini stanno ottenendo dall'impiego dell'energia atomica.

55 - **Natura —** Secondo la frase famosa di Ricardo sotto questa parola si devono comprendere le « forze originarie e indistruttibili del suolo ».

Ora si allarga un po' il concetto e si estende fino a comprendervi non solo tutte le materie offerte allo sfruttamento dell'uomo dalla natura (terreno con i suoi componenti utili, le ricchezze minerarie, le acque, aria) ma anche le forze e le energie (la forza di gravità, di densità, elettricità, espansione dei vapori, la radio-attività) e perfino lo stesso spazio e la posizione. Molte circostanze contribuiscono ad accrescere efficacia a questa categoria di elementi. Talora è la configurazione geografica: la posizione dell'Italia, di questo immenso molo spinto in mezzo al Mediterraneo ne fece il centro del commercio mondiale. Altra volta è la costituzione geologica: quale posizione fortunata è quella dell'America del Nord che possiede il territorio geologicamente più ricco di ogni altra Nazione! Per altri rispetti è il clima, per altri è la posizione di fronte a centri abitati o ai luoghi di produzione.

Si può dire che sotto la parola « natura » si comprenda tutto ciò che non è creato dal lavoro dell'uomo. L'uomo non può che trasformare, dirigere, circoscrivere, modificare l'azione dei fattori naturali, combinandoli in maniera diversa. Con la concimazione può accrescere la fertilità dei vari terre ni: col rimboschimento modifica il clima, impedisce l'impaludamento delle pianure; con le sistemazioni idrauliche e con le opere di irrigazione può cambiare volto a desolate pianure e renderle fiorenti, come le meravigliose marcite lombarde; con gli impianti di vigneti, oliveti può trasformare brulle colline in ridenti campagne come le toscane. La terra, con l'industria dell'uomo, la non si riconosce più da quello che era prima, incolta, improduttiva, desolata; ma questa non è opera di « creazione » bensì di trasformazione di materie e

energie preesistenti. Ha lavorato l'uomo su una somma di elementi, materie ed energie, che costituiscono l'apporto gratuito della natura.
La esistenza di condizioni favorevoli a questi sviluppi spiega come le antiche civiltà nascessero, prendessero sede e sviluppo in prossimità di fiumi (Nilo, Tigri, Eufrate), che servirono come vie di comunicazione, e offrirono i benefici delle inondazioni apportanti periodicamente il limo fertilizzante
La terra però ha queste caratteristiche; di essere « fissa » nella sua estensione e variamente « fertile » nella sua costituzione. Alla prima limitazione raramente e con enormi costi poté l'uomo porre in parte rimedio (l'Olanda col prosciugamento dello Zuidersee). Talvolta l'aumento della quantità della terra coltivabile deve intendersi solo in maniera virtuale (la Russia dei So vieti ha riscattato grandi estensioni di terre in Siberia, da prima assolutamente incolte). Pur troppo talora l'opera dell'uomo ha distrutto terreni nella loro attitudine produttiva col diboscamento e con le coltivazioni di rapina: e zone fertilissime nel passato presentano oggi l'aspetto desolato di ingrati deserti. I governi in oggi si sono messi per la via delle severe repressioni di così inconsulti misfatti: e hanno istituito provvide leggi in difesa delle foreste, pel contenimento delle acque straripanti dalla montagna, per le bonifiche.
La terra, come abbiam detto, è variamente fertile nella sua costituzione organica: fertilità che si rivela attraverso la sua produttività naturale. Quo sta varia produttività deriva dalla costituzione fisica, dalle condizioni climatiche, dalla posizione geografica. Produttività è attitudine a produrre certe quantità di beni: le varie terre possono averla varia la produttività anche in confronto delle varie quantità di prodotti. La pianura è adatta alla coltivazione dei cereali: ia collina, nelle zone temperate, predilige le coltivazioni arboree, come vite ed olivo; le zone irrigabili sono adatte alla coltivazione del riso; altrove sarà il cotone, altrove le piante tropicali. Ciascuna di queste categorie di terre ha una sua fertilità malamente confrontabile, tra l'una e l'altra. Un indice di comparabilità si ritrova nel tradurre la produzione in natura nel suo valore monetario; ma questa produttività in moneta varia col variare dei prezzi dei prodotti. Col variare dei prezzi si sposta la posizione

relativa delle diverse qualità di terre in quanto alla loro fertilità. Tale variabilità è responsabile delle varie crisi che si manifestano in agricoltura che, se sono frequenti, sono anche passeggere, non definitive.
Nel concetto di questo fattore « terra » si comprendono anche le ricchezze minerarie, che porgono all'industria le materie prime destinate alla trasformazione in prodotti finiti.

56 **- Lavoro —** È certo che l'uomo non subisce inesorabilmente questa influenza territoriale: egli soggioga e volge a proprio profitto tutte le forze della natura. Gran parte della produzione è il resultato del lavoro umano: non pochi beni creduti naturali derivano da un'opera secolare di modificazioni, di adattamenti, miglioramenti. Il frumento, il granturco, la vite nello stato attuale derivano da una lunga opera dell'uomo volta a migliorare i tipi con la coltivazione, gli incroci...; i tipi originali silvestri ne sono perfino dispersi.
Il lavoro è « l'esercizio delle facoltà umane rivolte alla produzione della ricchezza », si esplica col porre gli oggetti del mondo esterno, in condizioni tali da potere, giovandosi di energie naturali, subire certe modificazioni atte a far loro acquistare o rendere effettiva una certa utilità.
Tutte le facoltà umane sono in atto: quindi non solo le organiche, ma anche le morali e intellettuali. La mano deve essere guidata dall'intelligenza e spinta dalla volontà. È vano quindi parlare di un lavoro intellettuale distinto, o, peggio, contrapposto al lavoro materiale. Ogni lavoro consta di un elemento materiale e di uno intellettuale; se mai sarà questione di predominio dell'uno o dell'altro elemento. Chi potrebbe credere o dichiarare il lavoro del nostro contadino toscano come esclusivamente materiale? Mentre deve usare di così grandi e continue accortezze e di tanto criterio nel decidere le varie operazioni, e nello stabilire e prescegliere i migliori modi di esecuzione? Il vero è che in tutti i lavori predominano le facoltà spirituali;
80 cosicché il lavoro è un fatto esclusivo dell'uomo, non già dei bruti. Tra il lavoro dello scienziato e quello di un impiegato d'ordine, tra il lavoro di direzione di chi è preposto ad una azienda

industriale e quello dei più umili operai, esiste non differenza qualitativa, ma quantitativa, di grado, non di sostanza.
Nelle aziende industriali si distinguono due ordini di funzioni del lavoro: dapprima, prestabilito il genere e la qualità di ricchezza da prodursi, si devono procacciare e apparecchiare i mezzi occorrenti, poscia si deve eseguire materialmente il prodotto. La prima funzione spetta alla classe degli *imprenditori,* la seconda a quella degli *operai.* Adunque le due classi si perfezionano a vicenda; e gli sforzi degli uni devono essere coordinati agli sforzi degli altri affinché la produzione si svolga nel modo migliore possibile. Un disaccordo, i malintesi, la lotta, gli antagonismi saranno pregiudizievoli ad ambedue le classi legate dalla più indissolubile solidarietà.
Varie circostanze influiscono a determinare la varia produttività del lavoro; la stessa stirpe (per cui il lavoro paziente preciso dei lavoratori anglosassoni nettamente si distingue dal geniale dei latini); lo stato di nutrizione, e il regime di alimentazione; il clima e l'igiene; l'istruzione e le imperanti dottrine filosofiche o sociali; la costituzione demografica e le istituzioni civili.

56 bis - Il lavoro è, molto spesso, fonte di gioia e di soddisfazioni morali altissime per l'uomo. Ciò non esclude che, qualunque esso sia, richieda sempre uno sforzo, un dispendio di energia fisica e cerebrale, e, quindi, comporti stanchezza. E tanto più il lavoro viene prolungato, tanto più la stanchezza si fa sentire. Per questo si dice che il lavoro — anche il più piacevole — è *penoso;* e si enuncia una *legge della penosità crescente del lavoro.*
D'altra parte, il soggetto economico non può fare a meno di lavorare e la ragione è evidente: mediante il lavoro egli si procura una certa quantità di beni, con i quali provvedere al soddisfacimento dei propri bisogni. Dunque, il lavoro è, bensì, penoso, ma è anche *utile.* Peraltro, se i beni che ci procuriamo con le prime ore di lavoro ci consentono di far fronte ai più urgenti bisogni della vita, ogni ulteriore incremento di lavoro, essendo il suo
81compenso destinato a bisogni via via meno intensi, ci torna sempre meno utile: il che equivale a dire che è valida anche in questo caso la legge della utilità marginale decrescente.

valga come esempio la seguente tabella.

Ore di lavoro	Penosità	Utilità
1ª	1	10
2ª	1	10
3ª	2	10
4ª	2	9
5ª	3	9
6ª	4	8
7ª	5	7
8ª	6	6
9ª	10	5
10ª	15	4

È evidente che, secondo questa tabella, il soggetto economico ha convenienza a protrarre il lavoro fino all'ottava ora, ma non oltre: poiché, superato tale limite, la penosità del lavoro non troverebbe compenso nella sua utilità.
Possiamo condensare ciò che abbiamo fin qui detto, nella enunciazione della seguente legge: «il soggetto economico ha convenienza ad iniziare un lavoro solo quando la penosità iniziale di questo sia inferiore alla utilità iniziale del bene conseguito; ed ha convenienza a cessarlo quando la penosità marginale (crescente) e la utilità marginale (decrescente) siano diventate uguali». Il punto di incontro della penosità e dell'utilità (corrispondente, nel nostro esempio, all'ottava ora di lavoro) rappresenta la posizione di equilibrio nel lavoro,
Il principio qui esposto è analogo a quello che abbiamo illustrato a proposito dello scambio e si traduce in una identica rappresentazione grafica (ved. n. 46): avvertendo, beninteso, che la curva del costo corrisponderà, in questo caso, alla penosità del lavoro. Il punto di intersecazione delle due curve identificherà la posizione di equilibrio nel lavoro.

57 - Il lavoro è il centro propulsore del mondo economico, ne è il signore:

— in quanto è l’uomo cui spetta di dominare e controllare e dirigere le leggi naturali economiche che non sono davvero fatali, o insormontabili;
— in quanto è l’uomo che col suo lavoro crea la ricchezza;
— in quanto è l’uomo che a tutta quanta questa attività di mezzi materiali pone dei fini superiori ed ultimi.
Illustriamo questi tre punti.
Dominio dell’uomo sulle leggi naturali economiche. Queste leggi naturali economiche tanto le si riconoscono reali ed attive che le si studiano perché le si vogliono dominare, controllare e volgere verso il raggiungimento di un maggior bene comune, di una più alta giustizia sociale.
Le si riconoscono queste leggi come universali e necessarie, magari allo stesso piano delle leggi fisiche naturali. È legge fisica naturale che l’acqua libera di sé scorra verso il basso, ma l’uomo domina questa legge e costringe l’acqua a salire su, fino agli ultimi piani dei più alti grattacieli. È la legge fisica naturale che i gravi cadano a terra, ma l’uomo vince questa legge costringendo il più pesante dell’aria a volare in alto e a librarsi fino a migliaia di metri sul livello del mare.
È pure così legge naturale che, liberi lasciati gli uomini di agire col riguardo esclusivo del proprio interesse particolare, quando due operai corrono dietro ad un imprenditore, il salario scema; e quando due imprenditori corrono dietro ad un operaio il salario cresce. Ma l’uomo può controllare, se lo voglia, e vincere questa legge, come controlla e volge a suo pro la ferrea legge di gravità.
Il lavoro quindi ha il diritto e la possibilità di dominare questa presunta fatalità di leggi economiche, in quanto il lavoro è dovere, è volontà, è responsabilità, è forza.
Preminenza, del lavoro, fra i fattori della produzione. L’uomo non è un semplice cooperatore; egli è l’autore della produzione e ne è il soggetto attivo: anzi il soggetto di ogni funzione economica.
La combinazione dei fattori della produzione non è come la combinazione chimica in cui il corpo composto resulta dalla confluenza di alcuni corpi semplici, i quali tutti hanno una stessa importanza nella formazione del corpo composto, in una relazione

nella quale i fattori e i coefficienti debbono ritenersi sullo stesso piano, in un puro e semplice rapporto di complementarità.
Il lavoro invece è la signoria di una volontà conscia e intelligente sul mondo esterno inconsapevole e privo di volontà.
Dunque tutti i fenomeni economici devono essere riferiti all'uomo e alle sue forze come alla prima causa di essi. Non i beni, i prodotti, ì capitali, ma l'uomo si trova al centro dell'economia. L'uomo scoprendo con l'intelligenza nella natura le virtù effettive e anche solo potenziali di produrre, ed inclucendo in esse varie combinazioni ed adattamenti, col suo lavoro ottiene effettivamente un prodotto, avvalorando la sua opera con l'ausilio degli strumenti e delle macchine che egli stesso prepara.
Ecco che l'uomo è al centro dell'economia, l'uomo così come è concretamente nelle sue condizioni morali, religiose, intellettuali, politiche, nelle diversità delle stirpi e delle età, nella famiglia e nello Stato. L'uomo nel lavoro mette non solo qualcosa di suo, ma anche qualcosa di sé, « cioè qualcosa di personale, di irriducibilmente personale come la sua volontà, la sua intelligenza, la sua anima in una parola, la sua persona, della quale resta un'impronta indelebile nell'opera stessa ». Tutto ciò non è scambiabile come merce, né il lavoro è semplicemente una *res.*
La ricchezza mezzo, non scopo della vita. Il mondo economico è il mondo dei mezzi utili. Ma l'utilità, che significa riconosciuta attitudine a conseguire un resultato, non si comprende, anzi non esiste, se non vi sono e non si conoscono dei fini.
E questi fini sono umani e sociali; sono i fini della civiltà. E questi fini umani e sociali hanno una gerarchia: al fastigio di essa i fini morali e ultraterreni. Ecco che la perfezione dell'ordinamento si misura dal modo, dalla efficienza dei mezzi con cui questo ordinamento conferisce al progresso spirituale della società. È la ricchezza uno dei mezzi con cui si raggiunge il più perfetto ordine sociale, la più grande potenza civile; è per la ricchezza che si può affinare l'educazione dell'animo, ingentilire i costumi; è con la ricchezza che si difende la pubblica igiene, si promuove la cultura intellettuale; per essa si propaga la civiltà presso i popoli più ignari, e la si fa progredire presso i popoli che già un grado di

civiltà raggiunsero. Ma la civiltà è un bene dell'uomo, delle famiglie, delle nazioni, dell'umanità: è l'uomo dunque che deve dominare questi mezzi che sono così importanti per il raggiungimento dei fini superiori all'esistenza. Non solo agente. dunque, ma signore del mondo economico, deve essere l'uomo se vuole, in quanto deve, raggiungere quei fini ultimi e ultraterreni che Dio gli ha posto.

Non è dunque merce il lavoro, ma attività della persona e siccome la persona ha una funzione sociale, anche il lavoro, per la sua caratteristica di essere *personale,* ha una funzione sociale come la proprietà privata. Non essendo una merce, la sua remunerazione (il salario) non è un prezzo semplicemente, né semplicemente l'espressione monetaria del suo valore.

Questo dominio dell'uomo sul mondo economico si esplica individualmente e collettivamente, in linea privata e pubblica. Quindi v'è l'individuo con le sue iniziative private, ma esso ha al tempo stesso le sue obbligazioni sociali; e quelle deve subordinare spesso, coordinare sempre, al bene comune della società. Vi è d'altronde anche lo Stato che è un organismo reale, vivente, con le sue funzioni, con i suoi fini propri. E l'individuo e lo Stato così come hanno i loro diritti hanno anche i loro doveri; e soprattutto hanno le loro responsabilità.

58 — Questo concetto, essere il lavoro soggetto per l'economia, è uno dei concetti base di tutta l,a concezione sociale della economia, che ne rimane il luminata in ogni sua parte. Alcuni riflessi principali qui si accennano.

Intanto tale ideale si realizza a pieno nel campo del lavoro manuale con l'artigianato; nel campo del lavoro intellettuale, con la classe degli artisti e dei professionisti. In secondo grado viene la categoria di quei lavoratori che, essendo effettivamente soci dell'imprenditore, sono imprenditori essi stessi, e, come frutto del loro lavoro, godono di una remunerazione che ha tutti i caratteri del profitto, consistendo in una partecipazione agli utili netti o lordi dell'impresa: tipo, il contadino mezzadro. Sono queste forme di lavoro che devono godere di ogni considerazione in un sistema organico della società.

Quando poi, per necessità di cose, la persona dell'imprenditore, di chi assume a proprio rischio e pericolo tutta la gestione di un'azienda, è separata dalla massa dei lavoratori, la distribuzione della ricchezza prodotta deve esser fatta con criteri aderenti a quel concetto fondamentale. Rimane cioè il profitto, questo reddito differenziale; e perdura il salario. Ma il salario è inteso non più come il prezzo di un lavoro merce, ma come riconoscimento e remunerazione di un lavoro prestato in collaborazione coll'imprenditore, col capitalista, col proprietario.
Il lavoro è un diritto inerente alla personalità umana: il diritto di lavorare, come mezzo indispensabile al mantenimento della vita familiare. La Bibbia ricorda che Dio dopo aver detto ai progenitori: « *crescite et multiplicamini* », al primo capo di famiglia soggiungeva: *«nel sudore della tua fronte ti ciberai di pane*! ».

59 - **La popolazione —** La popolazione è oggetto di una disciplina distinta: la demografia. Ma questa la tratta nel suo stato e nel suo movimento; nei suoi aspetti di fenomeno essa è per certo un dato essenziale della vita sociale. Dello sviluppo della popolazione sono elementi principali, l'offerta di lavoro e il livello generale dei consumi. Popolazione e sussistenze, ecco il problema della popolazione.
Anche gli scrittori precedenti Malthus si preoccuparono del problema della popolazione che tendeva a svilupparsi in proporzione maggiore delle sussistenze. Nei secoli passati il problema della popolazione era preponderantemente politico: nel secolo XVIII assume aspetti economici e qualche allarme è gettato da alcuni scrittori; ma siamo in piena fisiocrazia, e la fiducia nell'ordine naturale dei fatti sociali e la proclamazione della divina armonia scaturente da quell'ordine sociale calma i timori e acqueta le preoccupazioni. È Malthus che riprende con intenzioni scientifiche il problema e forma la sua teoria, che resta una delle colonne (con la teoria della rendita di Ricardo) della scuola classica dell'economia.
Tommaso Roberto Malthus (1766-1834) ecclesiastico protestante e professore di storia e di economia, vivendo in un'epoca nella

quale la successione delle carestie, i danni della guerra, l'allarmante fenomeno della concentrazione delie imprese, la miseria delle classi inferiori dilagante e l'indifferenza verso la loro precaria situazione da parte della classe dominante chiusa in un gretto egoismo, la progrediente pressione tributaria contribuivano a rendere attuali le preoccupazioni pel pericoloso distacco tra l'aumento incalzante delle popolazioni e le sussistenze: talché già da giovane Malthus aveva scritto un opuscolo vivamente polemico sopra i mali sociali cui non mai si sarebbe potuto trovare rimedio, perché scaturenti dal fatale contrasto tra la tendenza costante della razza umana a soverchiare col suo forte aumento le limitate possibilità naturali delle sussistenze. Era l'idea centrale del suo «Saggio sul principio di popolazione » pubblicato nel 1803, e che fece una enorme impressione nella società del tempo, che pareva nel suo egoismo insensibile alla miseria delle classi diseredate.

L'idea fondamentale è semplice: la popolazione ha una tendenza a crescere con un indice di aumento assai più forte di quel che non possano fare le sussistenze. Per concretizzare la sua idea, le dette una forma pseudo-matematica: la popolazione tende ad aumentare in proporzione geometrica, con ragione due; i viveri, per gran parte derivanti dalla agricoltura dominata dalla legge della produttività decrescente, aumentano in proporzione aritmetica, con ragione uno: cosi:

popolazione 1 2 4 8 16 32 64 128 256
sussistenze 1 2 3 4 5 6 7 8 9

Supponeva Malthus che il periodo di raddoppiamento tendenziale della popolazione fosse di 25 anni; in due secoli la popolazione si sarebbe trovata di fronte alle sussistenze nel rapporto 9 a 256!

Questo drammatico contrasto trovava rimedio *(repressivo)* nelle ricorrenti calamità pubbliche che riportavano la corrispondenza tra popolo e viveri: guerre, carestie, epidemie, mortalità infantile, delitti, miseria, rivoluzioni, attraverso le quali la natura riportava la popolazione a ridursi al livello delle risorse alimentari. Si sarebbe potuta evitare questa tragica fatalità se gli uomini avessero attuato tutta una serie di rimedi preventivi tutti compresi nella formula *moral restraint*, quali astensione o ritardo dei matrimoni, continenza negli stessi, castità... e quant'altro possa portare al

freno nelle nascite: il controllo delle nascite e le manovre contraccettive sono il portato delle teorie dei neo-maltusiani. Se questo riserbo morale gli uomini non porranno in atto, l'equilibrio non si effettuerà che attraverso la miseria, gli stenti, il delitto, e tutti i mali sociali che non derivano da una avversa fatalità, ma solo dalla inconsideratezza degli uomini. Le conseguenze pratiche di queste teorie erano: non incoraggiare i matrimoni, non perdere il tempo ad innalzare ricoveri per i poveri, non costituire doti maritali, non aiutare né premiare le famiglie numerose, non applaudire alla bravura del padre onesto. Tutto inutile, ché la miseria è un male indebellabile, e, malgrado tutte le vostre istituzioni di carità, domani i poveri ripulluleranno davanti alle vostre porte e i vostri ospizi non avranno più la capacità sufficiente di ricoverarli tutti i nuovi con i vecchi miserabili!

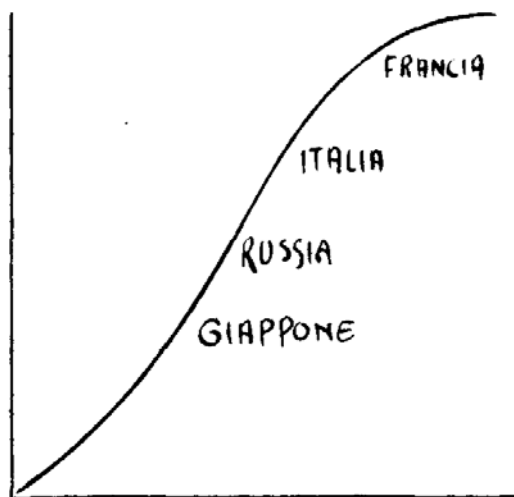
La teoria è affetta da tre errori principali: uno logico, uno matematico, e uno statistico.

Errore logico: il Malthus mette a raffronto l'aumento *potenziale* della *popolazione* con l'aumento *effettivo* delle *sussistenze:* ì due termini non sono omogenei. Il ragionamento è questo: la popolazione aumenterebbe del 100 per cento in 25 anni; ma le sussistenze non aumentano. Ma ha pensato Malthus al *possibile* aumento della sussistenza che solo logicamente può contrapporsi al *possibile* aumento della popolazione? Ma l'uomo ha a sua disposizione una riserva pressoché inesauribile di materie utili, di energie; potenzialmente da queste è da ottenersi, in pratica, una quantità di sussistenze illimitate Il pane quale possibilità di aumento ha dunque, se un chicco di grano ne produce 100? e gli ani mali domestici e i pesci del mare, gli uccelli dell'aria lavvero raddoppiano soltanto in 25 anni, o non hanno, come è vero che hanno, una provvidenziale meravigliosa fecondità?

Errore matematico: consistente nell'equivoco di risolvere le relazioni di interdipendenza in semplici relazioni di causalità. Malthus afferma essere la popolazione in ogni istante limitata dalle sussistenze: ma avrebbe dovuto reciprocamente soggiungere che a sua volta la popolazione determina le sussistenze. Due incognite, popolazione e sussistenze, sono determinate da due equazioni simultanee. Il che esclude a priori che possa presupporsi per

una di esse un movimento *arbitrariamente prefissato,* sia quello della progressione geometrica od aritmetica. L’aumento delle sussistenze non può esser determinato come cosa per sé stante (come variabile indipendente), ma dipende invece da un complesso di circostanze che sinteticamente esprimono l'attitudine della popolazione a produrre le cose necessarie alla vita.
Nasce un uomo, ma non nasce solo un consumatore, ma anche un produttore: un produttore che mantenuto nella sua giovinezza dai suoi genitori sa mantenere nella sua virilità i suoi figli, con un vantaggio, talora largo vantaggio, a suo credito, in quanto può e sa mantenere una famiglia numerosa.
Ecco una popolazione di pastori che vive di carne e di latte: il prodotto cresce di anno in anno, ma la popolazione cresce in ritmo ancor più rapido; e la vita diventa difficile. Un Malthus si fa avanti e grida lugubremente che il prodotto della pastorizia più non sarà sufficiente in un avvenire prossimo a saziare tutte le bocche: se non volete che i vostri figli muoiano di fame e di miseria, non li mettete al mondo. Ma un eroe ha scoperto che la terra arata germoglia il seme e la lugubre profezia è dispersa al vento. Questa parabola, proposta da un brillante scrittore, significa che l’uomo ha due braccia, che vive quando esse producono, e che quindi le sussistenze non sono una cosa fissa e nemmeno una cosa che cresce automaticamente con una legge indipendente; ma sono il prodotto del lavoro umano, una « funzione » di questo lavoro, ossia « una funzione » della popolazione. Noi viviamo infatti in una dovizia ingente di prodotti del lavoro umano, *sopravanzati* al consumo di questo uomo che secondo quella pessimistica storia dovrebbe essere impari alla bisogna di neppur mantenersi in vita; strade, ferri vie, rase, palazzi, opere d’arte, tagli di istmi e trafori di montagne, sistemazioni idrauliche, chi se noti l’uomo ha tanto prodotto di sopravanzo, oltre tutto ciò, cioè, che consumò?
Errore statistico: quell’indice di aumento della popolazione esisteva al tempo di Malthus: egli errò profetizzando che tale si sarebbe mantenuto nell’avvenire. La operazione di estrapolazione è pericolosa: anche il neonato cresce un chilogrammo al mese, ma che dire se taluno su tali osservazioni giudicasse che l’uomo a

trenta, quaranta anni probabilmente peserà 2 o 3 quintali? Ingenue, balorde profezie: la popolazione è cresciuta, ma non con quel ritmo; per di più, le sussistenze sono cresciute ma con un indice ben più forte, dacché le popola zioni si possono oggi concedere una somma di soddisfazioni, anche le meno previste, di gran lunga maggiori di quelle godute dai nostri antenati. E allora dove va la fatalità della miseria crescente, dello squilibrio tra popolazioni e sussistenze? La statistica ci mostra un rallentamento dello incremento delle popolazioni, e un accrescimento meraviglioso delle risorse naturali: smentita più clamorosa non poteva ricevere la teoria maltusiana dalla statistica?
Rimane il fatto incontrovertibile, cioè, che se la umanità ha la tendenza a crescere indefinitamente, per gli uomini non solo non vi sarebbero più sussistenze, ma nemmeno più posto quale in una piazza sovraffollata da una adunata oceanica!
Il problema fu così ripreso da statistici e sociologhi, con resultati e studi che non possiamo tralasciare di accennare.
Un teorico belga, il Verhulst, aveva elaborato una legge della popolazione, che poi fu ripresa da studiosi americani nei primi del secolo presente (Pearl e Reed e in seguito Yule). Senza entrare in troppi particolari, diremo che la dinamica della popolazione è influenzata da cause non soltanto biologiche, geografiche, climatiche, giuridiche assunte tutte come cause costanti, ma anche da cause variabili, accidentali e non accidentali: per cui l’andamento dello sviluppo delle popolazioni seguirebbe una legge di incremento con saggio non costante. Rappresentato graficamente questo movimento assumerebbe l’aspetto di una curva ad « *esse* », tendente ad un limite finito che costituirebbe la popolazione massima. È la cosiddetta curva *logistica.* Tale curva rappresenterebbe la legge di aumento di molte collettività non umane, sottoposte a diligente sperimentazione. Gli esperimenti corrisposero perfettamente alla teoria: sono conosciuti quelli sullo sviluppo di collettività, di moscerini dell’aceto (drosophila), ma tali studi furono estesi a collettività di altro ordine (foglia di banana, colonie di batteri).
La curva ha l’andamento qui descritto: le popolazioni delle diverse nazioni l’hanno risalita fino a diversi punti. La francese è

abbastanza innanzi e si è avvicinata al suo massimo sviluppo; l'italiana è un po' addietro: mentre popolazioni ancora giovani sono nella posizione di massima crescenza (russa, giapponese...).

Separando l'aspetto biologico dalla complessità del fenomeno reale quale è la popolazione, la teoria presenta interessanti aspetti e deduzioni: ma l'aspetto biologico non rappresenta tutta la realtà. Un'altra teoria fu presentata da uno studioso americano, il Fairchild nel 1,927: la teoria dell'*optimum* della popolazione. In un certo momento, date le risorse naturali, la quantità e qualità di capitale tecnico, lo sviluppo della tecnica, esiste una popolazione che sfrutta nel migliore modo possibile questa situazione: una quantità maggiore o minore darebbe resultati inferiori. È la applicazione della legge delle proporzioni definite al problema della popolazione. Le nazioni si troverebbero o avanti o dopo al punto di massimo e non avrebbero o avrebbero le preoccupazioni delle sussistenze. È una teoria che ha il merito di aver considerato il problema nella sua complessità: ma ha dei punti deboli: la indeterminatezza del concetto di optimum, l'arbitrarietà di considerare solo dati economici. Siamo innanzi nella applicazione del metodo delle approssimazioni successive, ma la via la non si è

percorsa tutta.
Nessuna delle conclusioni cui sono arrivati questi studiosi deve essere abbandonata: esatto il riflesso scaturente dalla teoria di Malthus che, data una tendenza della popolazione ad aumentare all'infinito, si giunga ad un limite insormontabile a quell'aumento posto dalle sussistenze non aumentabili; è importante la teoria logistica che ha fatto vedere la interdipendenza delle due funzioni fondamentali, sussistenze e popolazione; giustissimo il concetto fondamentale della teoria dell'optimum che collega l'aumento della popolazione non solo all'aumento delle sussistenze, fatto di consumo, ma anche al fatto della produzione. Ma è necessario introdurre il riflesso del risparmio, perché una società che risparmia può difendersi dalla fatalità della caduta del reddito attraverso al continuo sviluppo degli investimenti occasionati dal progresso della tecnica, dallo sviluppo dell'attrezzatura produttiva, e specialmente dalle iniziative degli imprenditori, che sarebbero il motore di tutto il meccanismo economico. Ma qui il discorso ci porta assai lontano, ad un tema che ci riserviamo di trattare più diffusamente nell'ultimo capitolo di questo corso.

60 - **Il capitale** — L'uomo col suo lavoro, la terra, il cosmo con le sue forze, le sue materie non basterebbero a produrre. V'ha necessità di uno strumento che concorra alla produzione della ricchezza: *il capitale.*
Bene a proposito il Gide porta l'esempio dei vari Robinson, tipo del viaggiatore naufragato in una isola deserta spersa nell'immensità degli Oceani. Tutti gli autori si sono trovati costretti, per rendere umanamente possibile l'esistenza del loro eroe, fingere che parte della nave o del suo carico si siano salvati: saranno armi, attrezzi rurali, vestiari, strumenti da lavoro, derrate alimentari, un chic co di grano, o almeno un fiammifero! L'uomo, pur in presenza di una natura tropicalmente ricchissima, per sfruttarla e goderla deve possedere strumenti da lavoro, sementi di piante agrarie, qualche ricchezza che possa almeno bastare a mantenerlo in vita nei primi giorni e nelle prime settimane in cui si debba dedicare alla fabbricazione di successivi beni di consumo o di uso: deve cioè poter disporre di *capitale.*

Un uomo nella società cosa farebbe senza capitale? Se vorrà cacciare dovrà disporre di un fucile, di un arco, di un clava! Se vorrà pescare, di una rete o di una lenza! Un agricoltore, anche se in uno stato rudimentale di agricoltura potesse fare a meno di strumenti da lavoro, dovrebbe poter disporre di una certa quantità di viveri per potersi sostentare durante il periodo di produzione, che va dalla sementa alla raccolta!
Orbene, il fucile, l'arco, la rete, la lenza, i viveri sono capitale, perché *capitale è ricchezza prodotta applicata a nuova produzione.*
È ricchezza prodotta: per cui i beni naturali non devono intendersi come capitale: invece sono capitale le macchine.
Applicata a nuova produzione: deve esser quindi sottratta al consumo e poi destinata a nuova produzione. L'agricoltore raccoglie una quantità di grano che ripone nel granaio. Ma ne fa due monti: uno da cui settimanalmente trarre per il mulino una parte sufficiente alla preparazione della farina e del pane per i bisogni della famiglia: uno che rimane intatto e gelosamente custodito fino a novembre quando, incalcinato e acconciato, viene portato nei campi e sparso nel seno fecondo della terra assolcata. Il primo monte costituisce un bene di consumo; il secondo è capitale.
Il concetto di capitale è relativo: si deve badare alle varie persone ed anzi alla intenzione con cui le varie persone riguardano uno stesso bene. Un fabbricato: per coloro che vi abitano è certo un bene di consumo. Ma i locali terreni adibiti a magazzini, o a botteghe sono capitali; e così pure i piani superiori nei quali si svolga un'industria, una attività produttrice sono capitali. Dal punto di vista sociale o nazionale, anche i fabbricati d'abitazione, in quanto accolgono famiglie operaie, o di lavoratori, sono beni destinati al mantenimento in vita di produttori, e concorrono quindi alla produzione: sono *capitali.*
Il pollame che raspa e becca nell'aia del contadino è solo capitale, se costui ha intenzione di venderlo; se invece vorrà mangiarlo in famiglia è bene di consumo.

61 — Il capitale è un fattore della produzione: ma un fattore *mediato* e *subordinato.* Deve essere adoperato e indirizzato

dall'uomo per divenire produttivo, ed essere aiutato dalle forze attive della natura. È in sostanza un fattore sussidiario e strumentale. E tale più specialmente appare, quando se ne considerino le sue tre funzioni fondamentali:
a) *di rendere effettive le forze potenziali del lavoro e della natura* (come potrebbe rivelarsi l'abilità del sarto o della ricamatrice senza l'intervento di un ago o del filo?);
b) ***di conservarle*** (le materie fertilizzanti che giusta un concetto moderno sono una restituzione, se non addirittura una anticipazione di elementi sottratti o da sottrarre con la coltivazione);
c) ***di aumentarne la efficacia*** (come potrebbe la debole forza di un uomo, e perfino di un fanciullo a sollevare e muovere masse pesantissime, se non potesse giovarsi del sussidio della leva, della taglia, della ruota ad ingranaggi, della gru?).

62 **- Distinzioni del capitale — *Capitale di sussistenza, e capitale strumentale o tecnico*:** il primo consiste in tutti quei beni diretti che il lavoratore consuma dall'inizio del processo produttivo fino al sua compimento; il secondo, negli strumenti, macchine, installazioni serventi e adoperati dal lavoratore. il capitale di sussistenza è anche detto ***capitale salari,*** in quanto che sono proprio i salari anticipati dall'imprenditore che servono a mantenere gli operai nel periodo produttivo. Il capitale tecnico è capitale non solo dal punto di vista dell'imprenditore, ma anche da quello della società, perché è il fondo che rimane come base di ulteriore produzione; il capitale salari invece per la società rappresenta il fondo di consumo e di mantenimento della popolazione lavoratrice.
Capitale mobile o immobile. — Il capitale immobiliare è investito stabilmente nel terreno: così fabbricati industriali, miglioramenti fondiari, sistemazioni idrauliche, dissodamenti, pozzi minerari, strade, ponti, gallerie. Il mobile invece è trasportabile, non essendo immedesimato nei fondi: così gli strumenti, le macchine, i veicoli, le materie prime e ausiliarie e così via.
Capitale fisso e circolante. — È distinzione più importante, dal punto di vista economico. In ogni ciclo produttivo vi sono capitali che sacrificano ***totalmente*** la loro utilità (come i carboni nei forni,

le materie prime, le sementi) ed altri che soltanto la sacrificano ***parzialmente*** (macchine, fabbricati, bonifiche). I primi sono i capitali ***circolanti,*** i secondi ***fissi.*** Il sarto con le sue forbici, il suo ago, il suo filo, il suo nastro, bottoni, con la sua stoffa fa un abito; le forbici, l'ago rimangono atti a nuove confezioni; il filo, il nastro, i bottoni, la stoffa, no. Le forbici e l'ago sono capitale fisso, gli altri circolante; il primo presta il suo ufficio in modo continuato nella produzione, il secondo in modo istantaneo.
È distinzione che interessa anche il computo del costo di produzione dei prodotti; il valore dei capitali circolari si computa per intero; dei capitali fissi per una quota di interesse e una di ammortamento soltanto. La legge del progresso industriale porta all'aumento proporzionale del capitale circolante e alla diminuzione progressiva del capitale fisso. Si noti che il capitale fisso sottostà ad un logorio; che non è soltanto fisico e *materiale,* ma può essere anche *economico,* consistente nella diminuita o mancata corrispondenza col tempo dei beni o strumenti al loro scopo (modelli di macchine che divengono antiquati, e devono essere sostituiti da più moderni).
Anche questa distinzione è relativa: un bue da macello è capitale circolante, da lavoro è fisso. Una macchina nell'officina in cui si adopera è capitale fisso; nel magazzino di colui che ne fa commercio è circolante.
Capitale effettivo e rappresentativo. — Gli *effettivi* sono tutti quelli di cui abbiamo parlato, il *rappresentativo* è il capitale monetario, in quanto rappresenta nel loro valore tutti i beni economici.
La moneta però riguardata dal punto di vista dell'economia sociale può essere compresa nei capitali effettivi, in quanto facilitando gli scambi, riesce ad accrescere la quantità delle utilità prodotte; per di più servendo successivamente ad un grande numero di scambi è capitale fisso. Dal punto di vista dell'economia privata è un capitale rappresentativo e circolante, in quanto con essa non si può fare che una sola compra-vendita.
Una categoria a sé stante di capitale è quella comprendente i cosiddetti *capitali impropri,* i quali sono fonti di reddito per una persona o per una collettività. Così i fabbricati dati a fitto, il capitale

monetario prestato, sono capitali esclusivamente dal punto di vista privato, in quanto conferiscono un reddito al loro proprietario: sono anche chiamati *capitali lucrativi.*
Coloro che dispongono di capitali si chiamano capitalisti: fra quelli vi sono però coloro che adoprano da sé, a proprio rischio e pericolo, i propri capitali e si chiamano ***capitalisti imprenditori,*** ed altri che li prestano ad altri per riceverne un interesse, e al resultato della produzione rimangono estranei, sono i ***capitalisti prestatori.*** Quelli sono sempre i benemeriti della produzione; questi possono divenirne i parassiti.

63 - **Capitale tecnico e macchine** — Il capitale tecnico consiste per gran parte di ***macchine*** e di ***strumenti****:* questi, che sono semplici moltiplicatori della forza umana; quelli, ordigni in cui la forza motrice è data dalla natura esteriore, come acqua cadente o corrente, vento, vapore, elettricità, animali.
Cade qui acconcio esaminare la questione delle macchine, che ha tanto appassionato la classe operaia. Esse, che pur tanta influenza benefica innegabilmente hanno indotto nella produzione, sono state oggetto di attacchi esagerati da parte degli operai.
Sempre: fin da quando i copisti tentarono di far scomunicare gli stampatori; da quando l’inventore del primo telaio venne gettato nel Tamigi; da quando l’ignoranza popolare riuscì ad imporre ai governi di proibire l’introduzione di così utili ordigni; fino a tempi relativamente recenti in cui abbiamo assistito ai movimenti popolari contro l’introduzione dei tram nelle città, dei navicelli da pesca a motore, degli elevatori elettrici nei porti!
Le accuse che si fanno alle macchine sono principalmente:
— le macchine sostituendo l’operaio, lo privano del lavoro e producono il doloroso fenomeno della permanente disoccupazione;
— la macchina abbrutisce l’uomo costretto ad un lavoro uniforme, meccanico, senza iniziativa, senza genialità;
— le macchine, producendo una quantità di merci sproporzionata al bisogno, provocano crisi commerciali.
Prima di esaminare questi asseriti inconvenienti sarà bene analizzare della macchina 1 pregi, che sono inoppugnabili:
1) ***risparmiano la fatica e il disgusto di certe operazioni.*** Le norie

che elevano l'acqua dalla profondità dei pozzi per irrigazione agricola o meglio 96le pompe elettriche hanno fatto risparmiare all'operaio la opprimente fatica della ruota o dei cosiddetto « ammazzacavallo ». Il banco dei rematori nelle galere è stato dimenticato e del lavoro bestiale dello schiavo costretto a girare la macina si è persa perfino la memoria.
2) *Esse eccellono nell'esecuzione di lavori infinitamente grandi o infinitamente piccoli,* i quali d'altronde riuscirebbero impossibili agli uomini che dovessero adoperare soltanto forza muscolare o abilità tecnica. Si pensi al maglio potente che batte centinaia di colpi al minuto e pesa decine di tonnellate; e insieme ai piccoli meccanismi atti a rompere la minuscola nocciola senza guastare il frutto! Come ottenere dal lavoro umano una precisione nemmeno lontanamente comparabile con quella della macchina frazionatrice che riesce a dividere lo spazio di un centimetro in decine di migliaia di parti uguali?
3) *Utilizzano le forze umane di qualunque grado.* Anche deboli fanciulli, con il giro di una lieve manovella, potranno far muovere potenti meccanismi e pesi colossali.
4) *Lavorano rapidamente e prolungatamente senza stancarsi.* Non abbisognando le forze brute della natura di riposo, si triplica il tempo utile disponibile e si determina la continuità della produzione.
5) *Riproducono all'infinito con esattezza assoluta un prodotto.* Rendono possibile tutto il miglioramento derivante dalla produzione in serie, altrimenti detta standardizzazione.
6) *Accrescono l'efficacia del lavoro umano con l'usufruimento largo delle forze della natura.* L'uomo domina completamente la natura, svolgendo a suo beneficio quelle energie naturali che, lasciate a sé, talora sarebbero per lui di irreparabile danno. La forza umana viene moltiplicata per una parte, per l'altra può esser impiegata in quantità enormi, concentrando e distribuendo convenientemente nello spazio le forze naturali. La forza del vapore applicata ai bastimenti ha reso possibile la costruzione di mostri d'acciaio di così grande portata, potenza e velocità inimmaginabili da chi vivesse dove o quando non si conoscesse altro che il remo, se si pensi che la forza di una piccola macchina da mille

cavalli-vapore rappresenta la forza di 30 mila rematori!
7) *Abbassano infine il prezzo dei prodotti, diminuendo le spese di produzione.* Basti ricorrere all'esempio della stampa e confrontare il costo grande dei libri vergati dagli amanuensi del medioevo, che erano un oggetto di lusso facente parte del corredo delle sole case più doviziose, con il basso prezzo degli odierni volumi di centinaia di pagine e con l'infimo del giornale quotidiano.
Cosicché si può concludere che il resultato finale dell'introduzione delle macchine nell'industria è una produzione più *copiosa, più perfetta, a più buon mercato.*
Premesso ciò, possiamo agevolmente apprezzare il valore delle critiche che sopra abbiamo menzionato:
— *Crisi di disoccupazione conseguente al minor impiego di mano d'opera.* Si deve osservare che il ribasso di costo e quindi di prezzo dei prodotti ottenuti con le macchine ne produce una più forte richiesta: e quindi la necessità di allargare la produzione, cosicché gli operai, discacciati in un primo momento, sono richiamati ben presto pel bisogno di nuova e maggiore produzione. Per di più per la fabbricazione delle stesse macchine si avrà bisogno dell'opera di lavoratori numerosi e qualificati. Infine dal basso prezzo dei prodotti, si viene a giovare l'operaio stesso il cui salario reale aumenta, per l'aumentata potenza d'acquisto del salario nominale.
Adunque il danno della disoccupazione è, se mai, del primo momento, e transitorio: i benefici delle macchine definitivi e permanenti. Il danno potrebbe essere solo sensibile quando l'introduzione di macchinari in larga scala si operasse contemporaneamente su molte industrie. Questo avvenne in Inghilterra nel mezzo secolo a cavallo dei secoli XVII e XVIII, e negli Stati continentali subito dopo; e questo portò in realtà ad una crisi operaia di grande entità e di vaste proporzioni, benché fortunatamente passeggera.

98— *Abbrutimento dell'operaio nella monotonia del lavoro di assistenza ad una macchina.* Può essere snervante il lavoro in-

torno ad una macchina, ma non si pensa che molti dei lavori necessari ad una industria in assenza della macchina erano ben più faticosi, ripugnanti, abbrutenti!

Il vero è che con l'introduzione della macchina si è venuto formando un tipo di operaio intelligente, accorto, istruito, qualificato e, per adoperare l'espressione tecnica inglese, *skilled;* la classe operaia ha guadagnato nella sua energia intellettuale e nell'igiene.

— *L'estendersi e intensificarsi di crisi industriali.* Esse, tra le altre, possono ritrarre ragione anche da questa causa; ma d'altronde il rischio e il danno grave per un imprenditore di lasciare inoperoso anche per breve tempo il capitale fisso in macchine ne assottiglia l'accortezza commerciale, ne educa la prudenza di speculazione; e rallenta in definitiva le crisi.

Quindi i mali delle macchine non sono che transitori e non necessari: i vantaggi, duraturi e sostanziali; gli inconvenienti, agilmente correggibili.

63 bis - **L'automazione —** Le polemiche sull'impiego delle macchine nell'industria si sono riaccese ai giorni nostri in seguito all'avvento di quella che è stata chiamata la seconda rivoluzione industriale: questa si è iniziata con la scissione dell'atomo e ha proseguito il suo corso attraverso le prodigiose applicazioni della scienza elettronica e alla costruzione dei meravigliosi congegni, a cui l'uomo può affidare una parte del suo prezioso patrimonio, il pensiero. Nel campo dell'industria, l'applicazione della scienza elettronica si è chiamata « automazione », traduzione letterale della parola *automation,* che fu coniata anni fa negli ambienti di una grande impresa automobilistica americana per designare, originariamente, un reparto incaricato di progettare dispositivi per risparmiare mano d'opera in alcune fasi del processo produttivo. Il termine ha avuto successo e, modificando il suo primo significato, è venuto a indicare *quell'approfondimento della meccanizzazione che sostituisce ulteriormente le macchine al lavoro umano, anche intellettuale.*

La meccanizzazione dei processi produttivi, accompagnandosi alla divisione del lavoro, ha trasformato spesso l'operaio in un automa, che altro non ha da fare fuor che ripetere continuamente

gli stessi movimenti: si tratta però sempre di un operaio, che fa funzionare una macchina. L'automazione, invece, si propone di diffondere il coordinato impiego di macchine *capaci di far funzionare altre maccchine mediante comandi automatici,* corrispondenti alle varie fasi elementari del processo produttivo. L'azione dell'uomo, in tal modo, è sostituita dal funzionamento di un meccanismo elettronico, e il capo fabbrica è un « robot », al quale viene passato il « programma direttivo », scritto sopra un nastro d'acciaio.

È stato detto che, mentre la tecnica di un tempo sostituiva i muscoli dell'uomo, la tecnica d'oggi tende a sostituire il cervello. Ciò non è rigorosamente esatto. Come ogni atto umano è l'applicazione combinata di un'attività fisica e di un'attività intellettuale, analogamente ogni operazione che l'uomo delega alle macchine — ove si prescinda dalle macchine generatrici di energia meccanica — implica che ad esse sia delegata una parte più o meno grande delle funzioni del suo cervello. In ogni macchina vi è sostituzione di attività fisica e di attività intellettuale dell'uomo: solo che, a mano a mano che si passa a stadi sempre più elevati di meccanizzazione, la sostituzione della funzione intellettiva nelle macchine aumenta e si arriva al caso delle calcolatrici elettroniche, capaci non soltanto di eseguire calcoli meccanici, ma anche di risolvere difficili problemi di alta matematica. L'automazione offre notevoli possibilità di incrementare la produttività, consentendo di produrre una miglior qualità a costi minori e, per conseguenza, di vendere a più bassi prezzi: e questo ne è il più evidente lato positivo. Per contro, essa coinvolge delicati problemi, che si riferiscono sia ai metodi di produzione che allo smercio dei prodotti (assorbimento del mercato) ed anche alla necessità di trovare lavoro a chi, in conseguenza dell'automazione, ne rimanga privo. Ora è fuor di dubbio che il progresso tecnico, in quanto sostituisce la macchina all'uomo, crea, inizialmente, una certa disoccupazione, che è chiamata *tecnologica,* perché, appunto, trae origine da questa sostituzione. Ma la disoccupazione tecnologica presenta sempre carattere di provvisorietà: anzi, più che di disoccupazione, si dovrebbe parlare di spostamenti di occupazione. Così è sempre stato e sempre sarà. L'automazione — come del resto

avvenne, a suo tempo, all’apparire delle macchine — distrugge un certo numero di vecchi mestieri e crea nuove e migliori occupazioni, *elevando ulteriormente le mansioni dei lavoratori.* Diminuiscono i lavoratori nelle fabbriche « automatizzate », ma aumenta il numero di quelli impiegati nella costruzione delle nuove macchine, nelle riparazioni e nei controlli: vi sono, insomma, meno lavoratori impegnati a servire alle macchine e più a insegnare alle macchine.

Titolo Secondo

LA LEGGE DI COORDINAZIONE

64 - **Complementarietà dei fattori della produzione** — I tre fattori, di cui abbiamo fatto succintamente l’analisi, natura, lavoro, capitale, concorrono uniti nell'opera di produzione, e tendono a svolgere la loro azione in una progrediente maniera a fine di ottenere sempre più completamente il massimo prodotto col minimo costo.

Ciò si attua mediante una duplice legge: la legge di coordinazione e la legge di specificazione, formanti come il misterioso binario che conduce l’industria umana verso il suo perfezionamento.

La natura, il lavoro, il capitale sono beni coordinati, cioè concorrono inscindibilmente a formare il prodotto. Infatti non sapremmo qual parte di questo sia da attribuirsi all’uno o all’altro dei fattori della produzione: e l’effetto utile del concorso dei tre (il *prodotto)* dipende da tutti i fattori della produzione, ma non da alcuno in particolare. Ciascuno di questi è condizione *sine qua non* del *prodotto.* Questa legge di coordinazione ha la più alta importanza e spiega grandemente tutto il fenomeno della produzione. Essa in una parola significa che la produttività di uno dei fattori è condizionata dal concorso degli altri; la produttività di uno degli elementi della produzione, preso isolatamente, è impossibile a stabilirsi perché in funzione degli altri clementi della produzione. La velocità di una nave potremo noi individuarla per quanta parte dipende dalla macchina quando non conosciamo la portata, la

forma dello scafo e tanti altri elementi che contribuiscono a determinarla? Così la produttività di un terreno dipende strettamente dalla quantità di lavoro e di capitale immedesimatovi; così la produttività di un operaio dalla bontà della macchina, la produttività di una macchina dalla qualità del carbone e così via.

65 - La **legge delle proporzioni definite —** Allora la maggiore o minore produttività non può che riferirsi ed attribuirsi ad una data combinazione di elementi e ad una data proporzione del loro concorso: così come il rendimento di una macchina dipende anche dalla qualità e quantità di acqua posta nelle caldaie e dalla quantità e qualità del carbone adoperato. Se si aggiunge o si toglie una certa quantità d'acqua o di carbone l'effetto utile cambia: lo stesso avviene se si cambia la qualità del carbone e dell'acqua. Ne deriva che per ottenere un dato resultato utile gli elementi della produzione debbono concorrere in una data proporzione, in qualità e quantità. È questa *la legge delle proporzioni definite* così chiamata con una locuzione presa a prestito dalla chimica, ove a vero dire ha una portata più rigida e assoluta, dacché in essa il resultato della combinazione chimica si proporziona all'elemento che è in minore quantità, restando libere le quantità sovrabbondanti degli altri elementi, mentre in economia ogni combinazione di elementi porta ad un effetto variamente utile, senza che veruna parte sovrabbondante degli elementi concorrenti resti libera, in generale.
Da questa legge si deducono alcuni corollari.
1) *Vi è una qualità inferiore e una quantità minima di ciascuno elemento che è indispensabile ad ottenere un resultato utile.*
Se per una macchina si possono impiegare comodamente 6 operai, si potrà anche fare con 5 e forse con 4; ma può essere che questo numero di 4 sia il minimo assoluto. Averne tre soltanto è come averne nessuno: la macchina non si può azionare.
2) *Vi è una qualità superiore e una quantità massima di ciascun elemento oltre le quali rispettivamente un ulteriore perfezionamento o l'aggiunta di una ulteriore quantità non danno risultato alcuno.*
Nell'esempio riportato, può essere che un settimo operaio, e forse

un ottavo possano utilmente impiegarsi. Un nono sarà però assolutamente superfluo, e non servirà a migliorare o ad accrescere per niente il prodotto.
3) *Tra i due estremi vi sarà un punto corrispondente alla combinazione di maggiore efficacia produttiva al disopra e al dì sotto del quale l'effetto utile decrescerà,* nel caso dianzi citato sia il numero di 6 operai.
Può darsi il caso che la quantità minima, la massima e la ottima dei vari elementi coincidano.
Il rapporto in cui devono trovarsi i diversi elementi tra loro non è costante per qualsiasi produzione, ma varia per ragioni tecniche ed economiche, a seconda del genere d'industria, a seconda della estensione dell'impresa, del grado di sviluppo da essa raggiunto, del sistema di produzione.
4) *Allontanandosi dalla combinazione la più efficace, la produttività è decrescente per divenire minima, quando si abbia la quantità e la qualità infima o suprema di qualche elemento.*

66 - **La legge ricardiana** — L'imprenditore scandaglia in base ai risultati dell'esperienza finale sia la proporzione più conveniente delle singole categorie di elementi della produzione e a quella si attiene. Questo lavorio di adattamento riesce assai agevole nelle industrie manifatturiere; piuttosto arduo nelle industrie agrarie. Per queste appunto Ricardo enunciò una legge speciale all'industria agraria, detta della *produttività decrescente o* dei *costi crescenti.* La quale noi andiamo esponendo criticamente.
Si disse: siccome il terreno agrario, le materie prime e sussidiarie, e le energie naturali sono in quantità limitata, sembra impossibile che la produzione, della quale esse costituiscono i fattori necessari, non sia limitata. Quindi nell'agricoltura, sia con l'estendersi dell'applicazione del capitale e del lavoro a nuovi terreni, sia con l'impiego di nuovi capitali e di nuovo lavoro sullo stesso terreno, anziché ottenersi un prodotto proporzionalmente maggiore, si consegue un risultato sempre meno remunerativo, relativamente.
Se ad esempio in un dato terreno, lavorato con 100 giorni di lavoro e 1000 lire di capitale ottengo 500 unità di prodotto, raddoppiando a 200 giornate di lavoro e il capitale a 2000 lire, il prodotto

non raddoppia, ma salirà ad esempio a 900 unità. Ciò, si dice, non è per le industrie manifatturiere ove lo imprenditore non aumenta il suo capitale e il numero degli operai se non quando conosca che la intensificazione produttiva gli frutti un reddito crescente, perlomeno proporzionalmente; e ciò perché, con l'aumentare il lavoro e il capitale, le speso generali non aumentano, ma rimanendo le stesse e suddividendosi sopra un numero maggiore di unità prodotte, danno luogo a un costo unitario decrescente.
Quindi in agricoltura, produttività decrescente: nelle altre industrie, produttività crescente.
Noi crediamo che questa legge non sia né esclusiva, né necessaria nell'industria agraria.
Il grande argomento pertanto dai ricardiani è il seguente: se per l'agricoltura vigesse la legge del rendimento proporzionale o crescente, gli agricoltori non estenderebbero la coltivazione a terreni circostanti, ma intensificherebbero indefinitamente la coltivazione dello stesso terreno. Si risponde vittoriosamente che la ragione per cui non sempre si intensifica è più che altro che manca il capitale, tanto è vero che produzioni intensive in cui predomina il lavoro (vigneti, frutteti) si ritrovano anche in periodi primitivi. Inoltre si deve osservare che i sostenitori fanno implicitamente una riserva: che la decrescenza della produttività si verifichi oltre un certo limite avanti al quale il rendimento è proporzionale o crescente. Infatti una certa intensificazione delle culture si è sempre variamente verificata: ciò che prova che fu conveniente applicare sullo stesso terreno ulteriori quote di capitale e di lavoro. -
Questa cosiddetta legge la si intende correttamente, se ci si riferisce a certe contingenze dello stato della tecnica agraria e a certe condizioni di tempo. Essa vige quando, e con ciò ci riferiamo al quarto corollario della legge delle proporzioni definite, è stata oltrepassata la proporzione di elementi più efficaci. Allora raggiunta di uno dei due elementi, lavoro e capitale, non può rendere che prodotti decrescenti. Ma se l'agricoltura, in un dato luogo e 104 in un dato tempo, si trova a non aver raggiunto il culmine del massimo rendimento, un'aggiunta o di capitale o di lavoro al terreno porta ad un rendimento più che proporzionale.

Anche una innovazione della tecnica agraria può spostare la proporzione di massimo rendimento.

67 - La legge quindi è *contingente, non necessaria,* e non è nemmeno *esclusiva* dell'agricoltura.
Infatti è comune a tutte le industrie; poiché non è vero che l'effetto utile di 1000 tonnellate di carbone sia decuplo o più che decuplo necessariamente di quello di 100 tonn. Bisogna vedere la grandezza della caldaia e il suo stato di conservazione, il sistema del motore, la quantità del carbone, la maggiore o minor continuità del lavoro, l'abilità e attenzione dei serventi alla macchina e così via. In certi casi 1'aggiunta di carbone è, proporzionalmente alla quantità, utile: in altri dà minor rendimento proporzionale.
Così pure l'elemento operaio, che è limitato, può indurre anche nell'industria manifatturiera un rendimento meno che proporzionale: quattro macchine lavorano bene in una sala, e così 6 o 8: aumentandole in queste proporzioni il rendimento di esse sarà più che proporzionale. Se però pretendessimo nella stessa sala collocarne 10, e poi 15, e poi 20, da prima lavoreranno più a disagio, poi svanirà anche la possibilità di metterle in azione, e la legge della produttività crescente cederà a quella della produttività decrescente.
Anche nell'industria manifatturiera impera in certe condizioni, la legge limitatrice. Il vero è quindi che questa è una legge soltanto contingente: la legge che si deve ad essa sostituire, perché assoluta e generale, è quella delle proporzioni definite.
Concludendo possiamo dire, col Valenti eminente indagatore in questo campo dell'economia agraria: esiste un limite alla produzione sia nel campo dell'industria agraria che in quello della manifatturiera: tale limite deriva dalla carenza relativa di qualche fattore della produzione. Il limite è relativo ai tempi, ai luoghi, e specialmente allo stato della tecnica.
La legge dominante è quella delle proporzioni definite: la legge della produttività decrescente che non è esclusiva della agricoltura dipende dal fatto che o non si è raggiunta 'g piena proporzionalità dei fattori o che la si è oltrepassata.

Questo punto di massima non è rigidamente costante e fisso: il miglioramento della tecnica tende a spostarlo in avanti. Ne siano prova i consolanti sviluppi della agricoltura italiana, che, quando abbia capitali bastanti, può aspirare a progressi meravigliosi.

68 **- Produttività totale e produttività marginale dei singoli fattori** — Il concetto di utilità totale e marginale trova riscontro nel concetto analogo di produttività totale e marginale dei singoli fattori della produzione; ma l'analogia non è completa né perfetta. Ogni fattore della produzione pel fatto che partecipa al processo produttivo e concorre alla formazione del prodotto, ha una sua produttività.
Ogni fattore quando è immesso in un dato processo vi induce un aumento di produzione. La parte complessiva della produzione che spetta ad un dato fattore, come suo contributo al processo produttivo, è la produttività totale di detto fattore: se ad esempio da 100 ore di lavoro si ottiene un prodotto di 100 unità, introducendo una ulteriore quantità di operai ed impiegando quindi una maggiore quantità di lavoro, ad es. 110 ore la produttività totale dovuta a questo fattore della produzione sale a 115 unità.
La produttività marginale è invece il rapporto tra l'incremento del prodotto ottenuto e l'incremento del fattore di produzione impiegato. Nel caso proposto l'incremento di prodotto è di 15 unità, l'incremento di lavoro è di 10 ore, il rapporto di 15: 10 è la produttività marginale del lavoro.
La produttività totale aumenta sempre con l'aumentare della quantità del fattore considerato: la produttività marginale invece può aumentare, diminuire, rimanere costante. Nel primo caso si tratta di produzioni a produttività crescente (o a costo decrescente); nel secondo produzioni a produttività decrescente (o a costo crescente); nel terzo caso di produzioni a costo e produttività costante. Si dice che la legge di produttività decrescente si rivela nei fattori terra e lavoro; che invece la legge di produttività crescente è prerogativa delle imprese industriali. Dalla legge delle proporzioni definite e da una accorta applicazione della stessa *saremo* tratti a indurre fondamentali riserve a queste troppo rigide conclusioni.

Dicesi infine produttività marginale ponderata di un dato fattore della produzione la sua produttività marginale divisa pel prezzo che lo stesso fattore ha sul mercato. Tale produttività marginale ponderata assume grandissima importanza per l'imprenditore il quale avrà interesse ad aumentare l'investimento dei fattori della produzione a più alta produttività marginale ponderata, perché a lui renderanno più guadagno.
Distribuirà i suoi investimenti in modo da ottenere dai vari fattori la stessa produttività marginale ponderata.
Se un imprenditore constata che la produttività marginale ponderata del fattore lavoro è 15, del fattore macchine è 18, e del fattore materie prime è 12, cercherà di intensificare l'impiego del macchinario o del lavoro a scapito delle materie prime.
Ammettiamo che la legge delie proporzioni definite porti che la produttività massima netta di un ettaro di terreno agrario sia data dalla applicazione di una certa quantità di lavoro (ad esempio, 50 giornate), con una certa quantità di capitale (ad esempio, un capitale di 12 mila lire tra macchinari, bestiame). Il costo infatti delle 50 giornate di lavoro sia ad esempio, 500 lire; l'interesse e l'ammortamento del capitale importino una spesa di 200 lire; l'affitto del terreno 550 lire e il concime in totale lire 1500 per 10 quintali a L. 150 il quintale; il valore del prodotto sia, ad esempio, di L. 5250 (35 quintali di grano a L. 150 il quintale). La produttività netta totale è di lire:
5250 - (500 + 1200 + 550 + 1500) = 1500
Tale produttività è la netta totale dei diversi fattori della produzione, congiuntamente presi.
Completiamo la ipotesi. Il terreno in parola, usando le stesse macchine, lo stesso bestiame e la stessa quantità di lavoro, rende un prodotto totale che si proporziona variamente alla quantità variabile di concime, così:

A Concime quintali	B Grano prodotto in quintali	C Valore totale produzione (150xB)	D Costo	E Prodotto netto (C-D)	F Produtt margjn. del concime
0	20	3000	2250	750	
1	21	3150	2400	750	—
2	22.100	3315	2550	765	15
3	23.300	3495	2700	795	30
4	24.600	3690	2850	840	45
5	26	3900	3000	900	60
6	27.500	4125	3150	975	75
7	29,200	4380	3300	1080	105
8	31	4650	3450	1200	120
9	33	4950	3600	1350	150
10	35	5250	3750	1500	150
11	36	5400	3900	1500	—

IL COSTO DI PRODUZIONE

69 - Il costo di produzione è tutto l’insieme dei dispendi materiali e personali che l’imprenditore ha dovuto incontrare per ottenere le merci alla cui produzione si è accinto. È costituito esclusivamente dai prezzi che egli ha dovuto pagare per ottenere i fattori della produzione in quella quantità, qualità e combinazione che a lui è parsa più conveniente. A questo insieme di spese deve aggiungere il compenso normale a lui dovuto per la sua opera organizzativa e direttiva, per giudicare se la sua impresa sia per riuscirgli conveniente in confronto dei prezzi che potrà realizzare nella vendita del suo prodotto.

Il bilancio della impresa andrà a costituirsi sommariamente così:

A - *Compenso per l’uso del capitale:*

a) proprio: reintegrazione graduale del proprio capitale fisso (fondiario, edilizio, tecnico), mediante ammortamento; circolante (materie prime ed ausiliarie), mediante reintegrazione totale;

b) altrui: con la restituzione graduale, mediante pagamento, di un certo numero di annualità comprendenti l'interesse e una quota di ammortamento.
B - *Compenso al lavoro,* nelle sue varie forme, organizzative ed esecutive, intellettuali, tecniche e manuali, mediante stipendi, salari, ed assicurazioni sociali.
C - *Spese per il trasporto* (mezzi propri, ferrovia, navigazione) e *lo smercio dei prodotti* (magazzini di deposito, e di vendita); *spese di propaganda,* o di *rappresentanza.*
D - *Imposte e tasse.*
Questo sarà il costo totale che, diviso per le unità di merce prodotta, non sempre rimarrà costante, con la espansione della produzione, ma spesso tenderà a diminuire, qualche volta potrà anche aumentare a seconda della natura della impresa, delle sue dimensioni, e della sua organizzazione.
Tutto ciò è chiarito dalla legge di coordinazione; possiamo solo aggiungere che in linea generale l'ingrandirsi della impresa porta a una diminuzione dei costi unitari, perché molte spese (le cosiddette spese generali) sono *fisse e costanti* nel loro ammontare totale (ad esempio il costo per la direzione amministrativa e tecnica, per la sorveglianza, Utensili, macchine, fitti...) ben si intende, entro certi limiti. In una fabbrica tutte queste spese saranno, ad esempio, le stesse, sia che si producano 12 mila unità di prodotto, sia che se ne producano 25 mila, intensificando la produzione, magari a turni continui.
Infatti lo stipendio degli impiegati di direzione e amministrazione rimane lo stesso; il fitto dei locali non cambia; l'interesse del capitale fisso rimane lo stesso; lo stesso il salario di alcune categorie di lavoratori (portiere, usciere...). Se queste spese, nell'esempio fatto, ammontassero in totale a 120 mila lire, la spesa unitaria a produzione limitata a 12 mila unità sarebbe di 10 lire; per una produzione intensificata di 25 mila unità, scenderebbe a 4,80 lire Cosicché, se le altre spese variabili (in materie prime, sussidiarie, salari) ammontassero nelle due ipotesi a 10 lire per unità prodotta, il costo unitario di produzione sarebbe nel primo caso 20 lire, nel secondo 14,80. Tale impresa apparterrebbe alla categoria delle

imprese a *costi decrescenti;* e a tale categoria appartengono le imprese che per la natura della industria hanno delle spese generali (di impianto di esercizio) in linea assoluta e relativa molto grandi: ad esempio le ferrovie. Il costo unitario pel trasporto di un viaggiatore o di una merce scema quanti più viaggiatori viaggeranno, quante più merci si trasporteranno.

In altri casi e specialmente in alcune industrie, il costo aumenta con l'aumentare della quantità prodotta oltre certi limiti: ad esempio, in un terreno si può intensificare la coltura di grano fino ad ottenere una quantità di prodotti per ettaro continuamente crescenti, con spesa unitaria decrescente: fino a 40, a 50, a 100 quintali per ettaro. Ma aumentando all'infinito la spesa di coltivazione, di concimazione, di lavorazione, si sorpasserà il limite di convenienza massima, per cui la spesa totale di produzione crescerà con un indice di incremento maggiore che non la quantità: in tal caso il costo unitario tende a crescere.

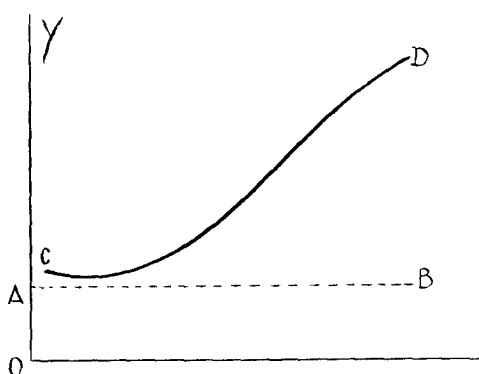
Ma tutto ciò è chiarito dalla legge delle proporzioni definite, di cui già dicemmo. Qui ci preme notare che mentre il costo di produzione totale cresce col crescere delle quantità prodotte il costo *unitario* in taluni casi (rari!) rimane *costante,* in altri è *decrescente,* in altri *crescente.* Nel primo caso la produttività dell'impresa è *costante,* nel secondo *crescente,* nel terzo *decrescente.*

Dobbiamo definire alcuni concetti fondamentali sul costo di produzione:

Costo totale di produzione. È tutto l'insieme delle spese sostenute dall'imprenditore per ottenere la totalità del prodotto: è costituito dai prezzi che ha dovuto pagare per ottenere i fattori della produzione che ha impiegato.

Lo possiamo rappresentare da una curva (CD) crescente con l'aumentare della quantità di merce prodotta. È costituito da due curve componenti, quella dei costi *fissi,* e quella dei costi *variabili.*

I *costi fissi* (AB) sono costituiti da quei costi o spese che rimangono fisse fino ad un certo limite, cioè costanti malgrado l'aumentare o il diminuire della quantità dei prodotti. Tali l'interesse del capitale d'impianto, l'ammortamento del capitale stesso, parte

delle spese di manutenzione, affitti, tributi, premi di assicurazione, direzione e amministrazione generale, spese tutte che rimangono totalmente o parzialmente costanti, pur variando la quantità di prodotti; un esempio ce lo dà la industria ferroviaria, per i cosiddetti impianti fissi, come binari, stazioni, ponti, viadotti, gallerie. Una volta costruita questa ossatura della ferrovia, la spesa che vi si riferisce è indipendente dal traffico che vi si svolge. Alla stessa stregua si potrebbero considerare buona parte delle spese di direzione, amministrazione, ed altre spese *generali.*

Si dicono *spese o costì variabili* quelli che si proporzionano in una certa qual misura con la quantità del prodotto (materie prime, sussidiarie, gran parte della mano d'opera, parte della spesa di manutenzione, logorio degli impianti..: nel caso delle ferrovie, il carbone, la energia elettrica, un minimum di impiegati che fanno correre il treno e così via).

Questi concetti sono chiariti dal grafico: la curva superiore inclinata positivamente rappresenta il costo totale, il quale sale coll'avanzare della produzione. Tale curva è la risultante della somma della curva dei costi fissi (parallela all'asse delle ascisse) con la curva dei costi variabili, anch'essa Inclinata positivamente con un indice di aumento variabile a seconda delle varie industrie.

Concretizziamo le idee: siamo in una fabbrica di penne stilografiche. Gli impianti fissi (fabbricati, macchinari spese di prima costituzione...) siano state di 50 milioni. Le spese dì esercizio di una produzione media di centomila penne stilografiche si aggirano sui 50 milioni. Le annualità afferenti il capitale di impianto, calcolate

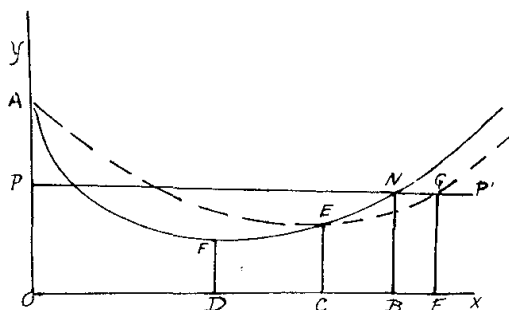
al 10 per cento dello stesso, ammontano a lire 5 milioni. Il costo totale complessivo per la produzione di centomila penne è dunque di lire 55 milioni. Se si porta la produzione a 200 mila penne, il costo fisso rimane di 5 milioni, i costi variabili salgono, ad esempio, a 100 milioni complessivi: il costo totale ammonta a 105 milioni. Se la produzione invece si restringe, i costi fissi rimangono immutati, i costi variabili per una produzione di 50 mila unità scendono a 25 milioni, e il costo totale a 30 milioni.

Costo unitario (costo medio) è il costo che si ottiene dividendo il costo totale per il numero delle unità di merce (o servigio) prodotto. Nell'esempio fatto della fabbrica di penne, nella prima ipotesi il costo unitario (medio) è di 550 lire (così: 55 milioni diviso per 100 mila penne); nella seconda ipotesi è di lire 525 (105 milioni diviso per 200 mila); nella terza è di 600 lire (30 milioni diviso per 50 mila). In questa fabbrica il costo unitario medio diminuisce via via che si intensifica la produzione: da 600 a 550, a 525. In questi limiti di produzione, si produce a costi decrescenti.

Costo medio marginale è il costo delle ultime quantità aggiuntive prodotte; nell'esempio addotto, passando dall'una all'altra quantità prodotta, si avrebbe un costo unitario marginale, aumentando la produzione da 50 mila a 100 mila, di 400 (20 milioni di aumento di costo su 50 mila unità prodotte in più); di 300, passando dalla produzione di 100 mila unità a 200 mila (30 milioni diviso per 100 mila). Il continuo degradare del costo marginale si vedrebbe meglio se avessimo ipotizzato una più frazionata intensificazione produttiva (da 50 mila unità a 60 mila, a 70 mila; o meglio da 100 mila unità a 101 mila, a 102 mila, a 103 mila e così via). Aumentando la produzione, per esempio, a 210 mila unità, se il costo totale aumentasse a 84 milioni di lire, l'aumento di costo per le aggiuntive 10 mila unità sarebbe di 3 milioni, cioè di 300 lire per unità, che tale sarebbe il costo marginale.

Generalmente questa ultima quantità aggiuntiva si fa scendere addirittura fino all'unità: il costo marginale allora è il costo dell'ultima unità aggiuntiva di merce prodotta. In essa non è compresa nessuna parte di costo fisso, perché il costo fisso rimane costante, qualunque sia la qualità predetta.

Nell'esempio delle penne stilografiche, la produzione dì dieci

penne stilografiche indurrebbe un costo fisso (di impianti, macchinari etc.) di un milione, come abbiamo supposto; ed un costo variabile (di materie prime, di lavoro etc.) ad esempio, di lire 20.000: il costo totale ammonta così a lire 112 1.020.000. Il costo medio unitario è di lire 102.')00 Accrescendo la produzione di una unità, di una undecima penna, cioè, il costo variabile si accrescerà, non foss'altro pel consumo di una certa quantità di materia prima: questo aumento è il costo marginale.
Nell'esempio dianzi fatto, ammettendo che la capacità normale di produzione sia di 200 mila penne all'anno, se si intenda aumentare la produzione a 205 mila penne, il costo totale cui si andrà incontro ammettiamo sia di 107 milioni: il costo marginale per le 5 mila penne aggiuntive è di 2 milioni di lire; se ammettiamo che questo aumento di costo si distribuisca uniformemente per ciascuna delle 5 mila penne, il costo unitario marginale sarà di 400 lire per penna.
Via via che la produzione aumenta, il costo marginale fino a un certo punto tende verso la diminuzione: poi si è giunti e si è oltrepassata la capacità normale della produzione, il movimento del eosto marginale cambia direzione e tende ad aumentare
Anche i costi medi hanno un andamento simile: ma con varia intensità di movimento, cosicché le due curve, partendo dallo stesso punto si distaccano con l'aumentare delia produzione, scemando in un primo tratto più rapidamente il costo marginale del costo medio. Poi, oltrepassato un punto di minimo il costo marginale tende a crescere, e andrà ad incontrare la curva del costo medio dalla quale si distaccherà in proporzione più o meno rapide e rilevanti. Il grafico chiarisce le idee.

Il costo unitario medio (curva AFN) è per un gran tratto decrescente, non aumentando il costo totale in ragione costante con la quantità prodotta; il costo marginale (AFN) come abbiam spiegato, da prima è relativamente alto, degrada più rapidamente del costo medio; e poi ripigliando il moto di aumento, incontra la curva del costo medio per poi sorpassarla.

Nel grafico la linea PP' segna il prezzo unitario. Nel primo tratto sia il costo medio che il costo marginale diminuiscono: le condizioni della produzione divengono sempre più propizie. La curva del costo medio si svolge nel primo tratto superiormente alla curva del costo marginale, in quanto il costo medio è caricato dalle spese generali costanti che non influiscono sul costo marginale. Però arriverà un punto in cui il costo marginale cambierà di direzione; per circostanze varie la produzione si avvia ad incontrare maggiori difficoltà, e il costo delle unità aggiuntive tende ad aumentare. Sale il costo marginale e la curva si innalza. Tale aumento non si fa sentire subito nella curva dei costi medi, perché per la ulteriore quantità di prodotti, gli incrementi dei costi marginali sono ancora lievi in confronto dei costi totali e quindi dei costi medi (comprensivi dei costi costanti). La curva dei costi medi tarda a cambiare direzione e ad innalzarsi.

Le due curve si incontrano nel punto E, quando il costo marginale eguaglia il costo medio.

La dose D è quella cui corrisponde il costo marginale minimo DF; invece il costo medio minimo è rappresentato dalla ordinata EC, cui corrisponde la combinazione più economica dei fattori della

produzione. Il punto E si chiama anche *punto di fuga* perché, *abbassandosi il prezzo fino al suo livello,* cessa la produzione: in tal punto la linea del prezzo incontra la curva del costo marginale, in questa ipotesi. Nel caso rappresentato dal grafico la produzione continuerebbe fino alla quantità OF: oltre non converrebbe proseguire perché cesserebbe il tornaconto essendo gli ulteriori costi marginali superiori al prezzo: il tornaconto per l'imprenditore fino a quel punto si mantiene e non oltre.

La differenza tra il costo di produzione totale e l'entrata totale derivante per l'imprenditore dalla vendita dei prodotti e dagli utili tutti dell'impresa, è il *profitto.* Costo e profitto sono due termini relativi ed antitetici, in quanto stanno in rapporto al reddito totale, in maniera che ciascuno di essi esprime una frazione di questo: a pari prodotto dell'impresa, se il costo scema il profitto cresce, e viceversa.

Il costo di produzione è un elemento importante in quanto alla determinazione dei prezzi della merce influisce a determinare a sua volta l'offerta delle merci sul mercato. Se il grano costa a prodursi 3000 lire, il prezzo del grano tenderà a non scendere sotto il livello delle 3000 lire; se d'altronde i prezzi tendessero a livellarsi sotto le 3000 lire, i produttori sarebbero scoraggiati dalla produzione e l'offerta, in conseguenza, scemerebbe.

Si osserva che sulla offerta di merce sul mercato ha influenza più che il costo di produzione (cioè le spese totali sopportate nella produzione della merce) il costo di *riproduzione* (spese che si giudica doversi sopportare nel prossimo futuro per conseguire una nuova massa di prodotto al tutto uguale a quella che si vende nel presente sul mercato). Ad esempio, il grano è costato a prodursi 3000 lire e si vende a 3500; non è detto che il produttore ab bia incentivo in ogni modo a produrre perché il distacco tra prezzo e costo (500 lire) rappresenta per lui il guadagno della produzione passata. Pei seguitare a produrre con profitto e per preparare nuova merce da offrire sul mercato, egli deve fare i conti su quello che sarà, non su quello che fu E si domanderà: oggi a produrre un quintale di grano quanto spenderò? può essere che siano aumentati i prezzi dei fertilizzanti, siano cresciuti i salari, le imposte, le spese di trasporto. Egli calcolerà quanto dovrà spendere oggi: è il

costo di riproduzione quello che. conta, ed è questo che l'imprenditore accorto metterà in confronto col probabile prezzo di rivendita del suo grano, per prepararne la sua offerta. Nella ipotesi prospettata, se il costo di produzione da sopportare per la produzione futura del grano fosse salito a 4000 lire, il tornaconto svanisce di fronte ad un prezzo attuale di L. 3500, e prevedibile, in ipotesi, di poco superiore.

Titolo Terzo

LEGGE DI SPECIFICAZIONE

70 - Se noi riandiamo alla genesi storica delle singole industrie, noi vediamo che dall'epoca più remota ai tempi moderni la produzione economica sia andata grado a grado sempre più dividendosi e suddividendosi in una serie numerosissima e varia di combinazioni produttive distinte. La produzione tende cioè a divenire più complessa, in quanto i singoli organi, compienti ciascuno una funzione specifica, lavorano in una necessaria coordinazione con quella compiuta da altri.

A costituire la produzione sociale concorrono gli agricoltori da una parte, gli escavatori di miniere dall'altra, e poi gli industriali, e poi gli operai, e poi mille e mille categorie di vari mestieranti e di professionisti; e così le varie zone e territori del mondo intero, con tutte le varie risorse di materie, di energie. Ciascuna industria poi risulta dal- l'operare separato, ma coordinato, di un numero più o meno grande di produttori. L'opera di tutti costoro è più o meno immediatamente associata per uno scopo comune. Il compito è diviso tra i singoli cooperatori.

Questo fenomeno viene ad essere chiamato « *divisione del lavoro* »; quando lo si riguardi non dal punto di vista degli individui concorrenti, ma da quello dello scopo e del risultante comune che si intende raggiungere, è chiamato *associazione* dei produttori. Tecnicamente si adopera il nome classico di « *divisione del lavoro* ». Ad essa lo Smith dedica il primo capitolo della prima opera siste-

matica comparsa nella storia della scienza nostra trattante di Economia politica. (Adamo Smith, *Ricerche sopra la natura e le cause della ricchezza delle Nazioni,* Londra, 1776).

71 - **Associazione semplice di lavoro** — La ragione della più semplice associazione di lavoratori è che taluni lavori eccedono le forze di un solo operaio: quando si tratta di sollevare pesi assai grandi, abbattere alberi voluminosi, compiere grandiosi dissodamenti, mietere larghe estensioni di messi, fare lavori importanti di scavo, un operaio solo non potrebbe farlo, e non ci riuscirebbe in modo o in tempo conveniente. Allori più operai *associano* la loro opera, *dividendosi* il compito totale, assolvendone ciascuno la parte propria. Si chiama *associazione semplice, o* di primo grado: in essa i consociati compiono la stessa operazione. Certo l'effetto utile degli sforzi riuniti apparisce accresciuto. Genovesi diceva che è questo il caso in cui 2 e 2 non fanno 4, ma bensì 5. Gli operai adoperano questo accorgimento in mille occasioni: i manovali che si passano l'un l'altro i mattoni, senza trasportarli; 116 le catene per trasporto di acqua; i corrieri che si tramandano la missiva.

72 - **Associazione complessa o divisione del lavoro** — La divisione del lavoro in senso stretto è quell'ordinamento della produzione per cui i collaboratori non attendono in modo abituale che ad alcuni uffici produttivi soltanto. Per essa si decompone il lavoro in una serie di operazioni parziali, diverse, in ciascuna delle quali attendono determinati operai adatti. Se si entra in un negozio di sartoria troviamo taluni operai che si occupano solo di tagliare la stoffa, altri di levare il lucido al panno, altri di infilzare, altri di cucire, altri di fare occhielli. c'è chi cuce le giacche e chi pantaloni; altri attende alle prove, altri alle ultime rifiniture. Tutti questi lavoratori *associati* in una fabbricazione di vestiari, si *dividono* il lavoro.

Di divisioni del lavoro se ne hanno diverse specie: quella di cui abbiamo ora portato l'esempio è la *divisione tecnica,* per cui si scompone tecnicamente una determinata produzione in una serie

di operazioni parziali che si coordinano o si completano a vicenda. È la divisione del lavoro che prima attrasse l'attenzione degli economisti. Lo Smith parla di una fabbrica di spilli, in cui le 18 operazioni in cui si suddivide la fabbricazione dello spillo erano affidate a 10 operai diversi la cui produttività risultò enormemente aumentata.

Altra è la *divisione sociale* del lavoro, per cui gli uomini si sono divisi i mestieri, le occupazioni. Chi fa il legnaiolo, che il fabbro, altri il muratore, altri il minatore; poi il contadino, e poi il commerciante, e anche tra i commercianti si opera una specificazione a seconda delle specie di merci oggetto abituale di scambio. È la separazione delle professioni.

Si ha la *divisione territoriale* per cui le singole industrie trovano sede nei vari territori di una Nazione, o nelle varie Nazioni del mondo. La viticultura è sviluppata in Francia, in Italia, in Spagna: la granicoltura nell'America del Nord; l'industria mineraria in Inghilterra, in Germania, negli Stati Uniti e così via.

Si può anche configurare una *divisione politica* del lavoro in cui certe attività sono demandate agli Stati e sottratte all'iniziativa privata, nei casi in cui il privato non sa, non vuole, non deve, non può intervenire.

73 - **Vantaggi e inconvenienti** — Dalla divisione del lavoro in genere sono derivati innumerevoli e grandiosi vantaggi per la produzione, dei quali elenchiamo le ragioni principali:

a) Sviluppa le abilità professionali nei lavori materiali e intellettuali. - L'acutezza di vista del marinaio, la prontezza del raccattatore di file nelle filande, la facilità di parola di un avvocato, la rapidità di calcolo di un contabile, l'agilità dì dita di un pianista, sono attitudini che si sono sviluppate con la pratica. La pratica rende perfetti. La prima volta che un uomo prova a pattinare deve porre tutta la sua attenzione a mantenere l'equilibrio; il suo cervello deve esercitare un controllo diretto sopra ciascun movimento, sì che non gli resta molta energia mentale da dedicare ad altre cose. Ma dopo fatta molta fatica di addestramento e allenamento, l'azione diventa semi automatica, e lasciato libero il cer-

vello, l’uomo può tener dietro a tutto un ordine di idee indipendente.

b) Usufruimento più completo delle singole attitudini. Ogni industria, e ogni attività produttiva meglio si svilupperà quando le singole attitudini e capacità dei lavoratori saranno più completamente e adeguatamente usate. Questa condizione di cose è resa possibile con la divisione del lavoro, per cui le singole mansioni possono esser adattate alle singole capacità, attuandosi così pienamente la legge delle proporzioni definite o le varie produzioni a quei territori più naturalmente dotati.

c) *Risparmio di tempo nel passare da una occupazione ad un’altra;* e così risparmio di materia prima, e di strumenti. Ciò si ottiene per la maggior perizia e migliore attitudine degli operai adoperati alle singole operazioni. Il tempo viene risparmiato anche nel tirocinio più breve necessario per impratichire l’operaio nelle operazioni che a lui si affidano e sono semplicissime. Il risparmio di materia prima dipende dall’abilità dell’operaio specializzato: nei contratti di forniture dei vestiari militari durante l’ultima guerra; una fonte di lucri enormi era data dall’abilità dei tagliatori che sapevano risparmiare in ogni pezza di stoffa metri e metri per l’accortezza e precisione del taglio. Nelle miniere sono apprezzate le qualità dei minatori che riescono con colpi bene assestati a far saltare interi grossi pezzi di minerale di carbone. È evidente il risparmio di capitale strumentale: con la divisione di lavoro, ciascuno adopera uno strumento solo; senza la divisione, ciascuno deve avere tutti gli strumenti. La sarta che taglia, cuce e stira i suoi abiti, quando stira tiene inoperose le forbici e la macchina; quando cuce i ferri e le forbici. Se sono tre le operaie, con le incombenze divise, mai tengono inoperosi, ciascuna, i propri strumenti.

d) Permette un maggior impiego delle macchine, scomponendo la produzione in operazioni più semplici.

Questi argomenti che massimamente mettono in luce i vantaggi della divisione tecnica del lavoro possono essere ripetuti, adattandoli, alle altre specie di divisione sociale e territoriale. Anche in esse si ha il maggior risparmio di costo: anche in esse l’acquisizione di maggior abilità: anche in esse l'usufruimento migliore

delle singole attitudini. È qua che si ritrova il maggior campo ove mietere argomenti in favore del libero scambio internazionale, come meglio vedremo a suo tempo.
Di contro a questi pregi, alcuni innegabili, sebbene esagerati, difetti:
1) Primamente queste insignificanti e minime operazioni abbrutiscono i lavoratori, specie quando debbono assumere occupazione permanente in impieghi utili ma ripugnanti. Così chi deve trascinare la sua vita nel mestiere di spazzino, di infermiere; chi occuparsi per anni ed anni a compiere la stessa operazione. Si è saputa in proposito la storia di un ispettore di fabbrica che parlò con un vecchio operaio il cui compito era di lubrificare una certa specie di lamina nell'interno di un congegno. « Che cosa è questa lamina? » chiese l'Ispettore. « Si chiama P. X. 3 » rispose il meccanico. * Ma no. Intendevo chiedere a che cosa serve », ribattè l'altro. Ma il vecchio lavoratore confessò di non saperlo; ed era 12 anni che faceva quel lavoro!
È certo una tara assai grave che però perde con il progresso della tecnica la sua importanza, perché queste operazioni più semplici e più basse si vanno via via affidando alla macchina. È obiezione che tocca soltanto la divisione tecnica del lavoro. Con l'automazione tale critica ha perduto ogni fondamento.
2) La sorte economica del lavoratore diviene precaria, dacché il lavoratore acquista poca attitudine tecnica alla indipendenza. Gli operai acquistano abilità per alcune semplici operazioni elementari di lavori complessi: la chiusura di una fabbrica o un licenziamento mettono l'operaio nel caso di non poter trovare occupazione non avendo altre attitudini.
Ma si osserva che con la divisione del lavoro generalizzato troveranno offerte altrove altre occupazioni altrettanto semplici quanto quella abbandonata. In ogni modo, provvidero le scuole di qualificazione e addestramento che attualmente si vanno estendendo per ogni dove.

Capitolo quarto

L’IMPRESA

74 - Nell’organizzazione economica della società la realtà porta come unità tecnico-economica l’azienda, sotto la gestione di *un’impresa.* Quell’ordinamento appunto che unisce, coordina i vari elementi della produzione, e li volge al suo compimento è l’impresa: così aziende agrarie, le fabbriche, le case commerciali, un cantiere navale, sono imprese. Oggi queste imprese solo raramente si esercitano per lo scopo immediato di produrre beni da consumarsi dallo stesso produttore; in genere lo scopo è di vendere la merce. In quest’ultimo caso, l’impresa o lavora su *commissione,* preparando cioè una merce che è stata ordinata e preventivamente richiesta dal consumatore, o lavora per *specillazione,* preparando merci che si prevede potranno incontrare i gusti della generalità. In quest’ultima ipotesi l’impresa, come quella che previene la domanda, anticipatamente preparando e offrendo al pubblico una merce, è detta *perfetta,* per distinguerla *dell’imperfetta,* nella quale l’offerta segue la domanda.
L’insieme delle imprese forma *le industrie,* le quali si suddividono a seconda del genere di pro dotto cui ogni singolo gruppo di imprese si dedica’: e così le tessili, le metallurgiche, le chimiche, le elettriche, le industrie di trasporti, le agrarie e così via.

75 - **Il capitale limita l’industria** — In ogni industria domina sovrana la legge delle proporzioni definite. Un’impresa e una industria sarà meglio installata se la proporzione di massimo rendimento tra le varie categorie di fattori sarà attuata. Il segreto della vittoria nella concorrenza fra imprese sta proprio in ciò: eccelle colui, e domina e abbatte i rivali, se è riuscito a risolvere felicemente il problema della più giusta distribuzione tra gli elementi produttivi: la sua produzione risulterà di costo minimo, potrà così essere offerta a prezzo minimo; egli riuscirà a scacciare dal mercato i meno accorti concorrenti; o se in ogni modo la domanda

eccederà la potenzialità sua di offerta, lucrerà ognor crescenti rendite risultanti dalla differenza tra il basso costo delle sue merci, e il prezzo che si livella sul più alto costo del prodotto ultimo chiamato ad approvvigionare il mercato.

Per dare tutta la dovuta importanza a questo riflesso, è bene analizzarne il contenuto da ogni aspetto. Intanto possiamo constatare che, per regola generale, è il capitale che ha la relativa maggiore importanza, per questo rispetto. Si dice di conseguenza che il *capitale limita l'industria;* e ciò è vero come regola generale. Infatti dei tre elementi o fattori della produzione è quello che quantitativamente e qualitativamente è il più variabile e mobile. La natura, con le sue riserve e le sue risorse, è quello che è: *in atto* è solo lo stato della tecnica che ne limita via via la utilizzabilità, cioè il grado m cui possa venire sfruttata. Il lavoro pure, benché in teoria sia trasportabile, in pratica ha una certa difficoltà a muoversi dulia propria sede. È vero che la mobilità del lavoro varia a seconda dei luoghi e dei tempi, e, nei giorni nostri, si è assai accresciuta; ma in confronto alla mobilità del capitale, quella del lavoro è ancor oggi ben limitata.

È quindi in definitiva il capitale che deve *proporzionarsi* agli altri due elementi, sia quantitativamente che qualitativamente.

Quantitativamente: se si riguarda dal punto di vista sociale, è certo che il capitale è tutt'altro che sovrabbondante. Esso scarseggia, il che vuol dire la potenzialità produttiva della natura e dell'uomo non è tutta sfruttata nella maniera più economica possibile. Questa proposizione è evidente per quel che riguarda i paesi nuovi: quando in essi il capitale affluisce, in una delle sue forme trasportabili, di materie prime, di approvvigionamenti, di macchinari, di utensili, vi si viene da prima formando una completa installazione di capitale nella sua forma immobiliare, di fabbricati, di miglioramenti fon diari, di bonifiche, di adattamenti e sistemazioni idrauliche, di mezzi di comunicazione, di porti, in modo da potere grado a grado mettere convenientemente in valore tutte le ricchezze naturali del paese. Ciò è anche per i così detti paesi vecchi; sia in quanto anche nei paesi vecchi vi sono zone e plaghe da considerarsi come nuove, per essere remote o di difficile comunicazione, in modo che il capitale ancora non vi si è

volto; sia in quanto la intensificazione produttiva non è la massima, non solo, ma spesso è senz'altro mancante *(zone depresse);* sia in quanto anche in paesi saturi di capitale, questo può avere forma non più adeguata allo stato progredito della tecnica, cioè la deficienza è qualitativa.

Qualitativamente: il capitale, nella forma di capitale tecnico in massimo grado, nella forma di capitale immobiliare ancora, e infine, sebbene in minor proporzioni, come capitale sussistenza, ha necessità di essere adattato allo stato della tecnica e alle esigenze del momento. Ciò avviene segnatamente in epoche, come la nostra, di continue invenzioni e innovazioni negli ordinamenti tecnici delle industrie, e di vivaci movimenti in pro delle riforme sociali. Avviene che tali innovazioni rendono insufficiente il capitale esistente, che non soddisfa più qualitativamente alla legge delle proporzioni definite.

Se passiamo ad esaminare la questione dal punto di vista delle economie delle singole Nazioni o dei singoli individui, vediamo che la questione si complica per la ineguale distribuzione dei singoli fattori della produzione. Vedremo Nazioni abbondare di una o di un'altra forma di ricchezza: ben s'intende che all'abbondanza dell'una corrisponderà relativa deficienza dell'altra, non potendosi immaginare ipotesi più assurda di quella della relativa sovrabbondanza di tutte le materie ed energie che intervengono nella produzione.

Siccome però tutta l'opera produttiva dell'uomo ha per scopo finale quello di fornirlo di beni di consumo, e di godimento, è intuitivo che si trova in condizioni relativamente peggiori quella Nazione in cui vi sia deficienza relativa di capitale, o di risorse naturali; poiché mentre per le altre Nazioni in cui sovrabbondi l'uno o l'altro di questi due elementi, il danno nel peggiore dei casi sarà di lasciarne una parte inutilizzata, per essa il danno sarà o di vedere la popolazione operaia emigrare permanentemente o di essere tributaria verso l'estero che a lei abbia offerto e i suoi capitali e le sue materie prime. Così è del resto per gli individui: può vivere decorosamente ognuno del frutto del proprio lavoro, ma meglio vivrà se possegga, oltre alle forze muscolari e intellet-

tive, capitali e beni fondiari. Questa considerazione spiega l'importanza del problema presentemente posto all'attenzione dei popoli « *delle materie prime e della loro ineguale distribuzione nel mondo* »; problema gravissimo che non può certo attendere soluzioni da provvedimenti provvisori o superficiali!

VARIE SPECIE DI IMPRESE

72 - Si può fare ipotesi di una produzione che si attua nell'assenza dell'imprenditore inteso come persona a sé stante: è il caso del produttore autonomo. Il piccolo sarto, il falegname, l'individuo che esercita « un mestiere » lavorando solo o con i familiari ne è il tipo. È insieme capitalista e lavoratore; in certi casi è anche il proprietario della bottega o anche della terra che coltiva; è in questa ultima ipotesi, il tipo perfetto del produttore autonomo. Questo non è oggigiorno il caso generale; non è nemmeno storicamente il tipo primitivo. I popoli primitivi, cacciatori, pastori, agricoltori lavorano in comune, in gruppo: la «bottega», il «mestiere» sono forme storiche di civiltà assai più recente. Certo però che anche il produttore isolato è un imprenditore in quanto riunisce a proprio rischio e pericolo gli elementi della produzione, niente importando la circostanza che questi rientrino nei confini del suo dominio giuridico.
L'impresa infatti può esser considerata come « una combinazione dei fattori della produzione, della quale l'imprenditore assume in tutto o in parte il rischio *»: ne assume tutto il rischio nel caso della* impresa perfetta, *ne assume parte in quello della* imperfetta.
L'impresa o la **produzione domestica** si ha quando la famiglia produce solo le cose necessarie alla famiglia; i prodotti di questa industria sono rivolti esclusivamente al soddisfacimento dei bisogni che i membri della famiglia possono sentire: così tutti i lavori delle nostre buone madri di famiglia, delle nostre « massaie », gran parte dei lavori dei nostri contadini lavoranti a mezzadria o dei piccoli proprietari agrari sono esempio d'industria o produzione domestica. Essa è una forma che anticamente aveva più vasta estensione; ora la vediamo ogni giorno più restringersi. Oggi

più che ieri, nelle città più che nelle campagne, nelle grandi metropoli più che nelle città di provincia, nei paesi nuovi più che nei vecchi, i lavori e le produzioni domestiche tendono via via a sparire; così i lavori di tessitura, di confezione di abiti, di produzione di pane, la fornitura di luce, di acqua, tendono a trasferirsi dall'interno della famiglia a imprese estranee.

Talora s'intende per produzione domestica quella che si svolge nelle pareti della casa di abitazione di una famiglia, niente importando che i prodotti siano consumati tutti o in parte dai familiari o invece siano venduti ad estranei. Quest'impresa domestica ha riassunto ora maggior importanza, in quanto la odierna distribuzione di piccole quantità di forza motrice elettrica ha reso possibile e conveniente l'esercizio di piccole industrie. Pur nella sua piccolezza l'industria domestica può evolversi dalla forma « imperfetta » alla « perfetta », prevedendo la domanda e non producendo su commissione.

Una forma di produzione più evoluta è quella della « *piccola impresa* », in cui l'industria non è più aderente alla organizzazione familiare, il luogo ove si esercita non è più la casa di abitazione. La piccola impresa è quell'ordinamento per cui colui, a cui rischio e profitto si svolge la produzione, lavora manualmente insieme con operai da lui salariati.

Via, via però che l'industria è divenuta più complessa, il tecnicismo più perfetto e complicato, è stato necessario all'imprenditore di disporre di maggiori cognizioni di carattere tecnico, per poter assumere degnamente la direzione, divenuta più difficile, dell'azienda. Allora l'imprenditore si limita a dirigere assoldando per i lavori manuali, per i lavori d'ordine, per i lavori esecutivi, personale retribuito con salario o stipendio. La persona dell'imprenditore allora è isolata in maniera assoluta È questo il carattere distintivo della grande impresa dalla piccola, e, si badi bene, non un qualsiasi criterio *quantitativo.* Anche un'azienda in cui lavorino pochi operai può assumere carattere di grande impresa quando l'imprenditore sia interamente, esclusivamente occupato nel lavoro di direzione: certo è che per regola generale (ma ripeto, non necessariamente), la grande impresa è quella che dispone di grandi mezzi di produzione, che è assai estesa, in quanto questa

sua relativamente grande estensione induce la necessità nell'imprenditore di grandi cognizioni tecniche, e quindi di assumersi esclusivamente il lavoro di direzione; spesso non tiene nemmeno la direzione, che affida a persone tecniche, ma solo assume un'alta sovrintendenza .sull'indirizzo generale dell'azienda; e il rischio.

L'ufficio dell'imprenditore è, di regola, triplice: *costituire ed organizzare* l'impresa, *dirigerne* l'esercizio, *assumerne* la rappresentanza e quindi la *responsabilità.* Di tali funzioni la essenziale è soltanto l'ultima. L'imprenditore può affidare ad un agente di borsa o ad una società finanziaria la raccolta del capitale; può incaricare un tecnico di organizzare, dirigere l'azienda; ma non può spogliarsi dalla *responsabilità* di tutto ciò che è stato fatto in suo nome e per l'azienda. A lui risale il merito o il demerito della riuscita del prodotto, il successo o meno della speculazione commerciale, ì profitti e le perdite che ne derivano. Addossarsi tali responsabilità tecniche, amministrative, giuridiche chiamasi « *rischio* ». Il rischio è il carattere distintivo dell'imprenditore.

73 - **Grande impresa: vantaggi e inconvenienti** — I vantaggi relativi alle due forme di impresa ora esaminati sono per la grande impresa:

a) *II massimo risparmio nelle spese generali.* Le spese generali di ogni azienda si dividono in *spese di impianto* e *spese di esercizio:* le prime sono spese invariabili o fisse, le seconde variabili. Le spese generali d'impianto comprendono in primo luogo tutte quelle necessarie alla retribuzione (interessi e ammortamento) del capitale necessario per impiantare un'azienda; in secondo luogo tutte quelle necessarie a retribuire il personale richiesto per mantenere in attività l'azienda, qualunque sia lo sviluppo da essa preso; infine gran parte delle spese di riparazione. Queste spese non si proporzionano alla quantità delle merci prodotte, ma sono, entro certi limiti, *fisse.* Invece le altre, di *esercizio,* consistono nelle spese di personale, oltre quello indicato sopra, nelle spese di acquisti di materie prime e sussidiarie, e nell'interesse relativo a tutto questo capitale di esercizio; esse si proporzionano alla quantità di merci prodotte, sono dunque *variabili.*

Si noti che le *prime* sono *fisse* in confronto della produzione totale; resultano *variabili* per ogni singola unità prodotta, quando vari la quantità totale di prodotti; e precisamente scemano unitariamente quando la produzione di una azienda cresce, crescono quando scema. Ad esempio se una azienda dedicata alla produzione dei cappelli di paglia spende per la direzione tecnica e per l'amministrativa centomila lire l'anno; se i cappelli prodotti sono centomila il costo unitario è di lire una; se la produzione scema della metà a 50 mila, il costo unitario raddoppia a lire due.
Le seconde sono *variabili* al variare della produzione totale, e fisse in rapporto ad ogni unità prodotta; come nel caso dei cappelli di paglia, per *ciascuno* il consumo di paglia è fisso, sia che la produzione ne sia di centomila o di cinquantamila unità; ma il consumo totale scema della metà se si passa dalla prima produzione alla seconda.
È chiaro che la grande impresa, essendo grande il numero di merci prodotte, produrrà un certo risparmio di costo unitario, rimanendo costanti le spese generali, da suddividersi in maggior numero di unità prodotte.
Per questo rispetto quindi si deve preferire, a parità di altre condizioni, la grande impresa alla piccola quando le spese generali sono nel loro valore relativo molto grandi. È il caso delle industrie di trasporto, delle industrie metallurgiche e così via. Nell'azienda ferroviaria ad esempio sono spese generali tutte quelle che devono essere fatte per esercitare una ferrovia, astrazione fatta dal volume del traffico; così per rimpianto di una azienda ferroviaria è necessaria la strada e l'armamento, le stazioni, i ponti, le gallerie, il personale direttivo, una organizzazione, un minimo di materiale rotabile e di personale viaggiante e così via. Le spese variabili sono quelle che variano in ragione diretta col variare del traffico: ad esempio la spesa del carbone che varia a seconda del peso del treno, appena oltrepassata la quota fissa corrispondente alla quantità necessaria per trasportare il peso morto.
È essenzialmente per questo forte risparmio di costi che la grande impresa soltanto oggi può reggere alla concorrenza specialmente di aziende estere.
b) *Il miglior ordinamento* tecnico dei fattori della produzione e

specialmente l'impiego più esteso e più razionale della divisione del lavoro, delle grandi macchine e in genere dei sistemi più perfetti di produzione, da cui deriva anche il minor spreco di materie prime, il miglior uso produttivo dei residui di fabbricazione, la possibilità di invenzioni e di scoperte, la maggior perfezione nella qualità, la diminuzione del prezzo dei prodotti.
Ben si intende come per la piccola impresa, l'impiego di certe macchine, potrebbe riuscire oneroso eccessivamente. Così ad esempio, le gru meccaniche, gli elevatori e scaricatori, le ferrovie interne pel trasporto del materiale, macchinari e così via.
Così pure la produzione in grande può spingere la divisione del lavoro molto più completamente di quanto lo possa la piccola. La divisione del lavoro suppone la produzione di molti gruppi di lavoratori di numero molto disuguale: avviene che accanto a gruppi di 2 o 3 operai, bene possano stare altri 50 e 100 o più ancora. Se gli operai complessivamente sono pochi, per seguire le proporzioni definite, si dovrà senz'altro rinunciare all'esecuzione divisa e isolata di quelle serie di lavori cui si adibivano i gruppi meno numerosi. La divisione di lavoro sarà così meno completa.
c) *Minore spreco di forze umane e di giornale di lavoro.* Nelle grandi aziende certi operai e impiegati avranno utilmente impiegato *tutto* il tempo della giornata lavorativa: in piccole aziende un genere di lavoro, benché necessario, può essere sbrigato in una parte anche piccola della giornata; pel rimanente l'operaio o l'impiegato stanno oziosi: così cassieri, contabili, il personale di fatica, gli addetti ai trasporti. Sono persone che non sempre possono essere utilizzate, nel tempo disponibile, in altre mansioni.
d) *Il miglior ordinamento commerciale,* cosicché possa scegliersi il luogo, il tempo, il modo migliore di acquisto delle materie prime, e di vendita dei prodotti. Ciò in gran parte dipende dal fatto che la grande impresa, in generale se non necessariamente, dispone di grande capitale, o di grande credito per procurarselo, in caso diverso.
e) *La possibilità di continuare più a lungo il lavoro in tempo di crisi.*
f) *Maggiore sviluppo del lavoro intellettuale.* L'imprenditore, libero dal lavoro manuale, dedica tutte le sue forze intellettive a

formarsi una capacità tecnica, amministrativa, commerciale tale che si troverà in grado di saper esercitare nel miglior modo possibile la sua azienda. I grandi capi di industria, eroi così come i grandi condottieri di esercito, sono la gloriosa caratteristica della moderna economia.
g) *La grande produzione è in genere più favorevole all'operaio,* sotto il rispetto dell'igiene, delle istituzioni di previdenza, dell'osservanza della legislazione sociale, della continuità del lavoro, della possibilità pel lavoratore di far valere i suoi diritti.

77 — Di contro a questi grandi vantaggi non pochi, né piccoli gli inconvenienti della grande industria:
1) Lo *sperpero* vi si introduce più facilmente, vi si dissimula meglio, e si sviluppa paurosamente in grandi proporzioni. Questo inconveniente non facilmente riparabile, quando la coscienza del dovere nel ceto operaio, come nello impiegatizio sia ribassata! Quante aziende nel travagliato dopoguerra sono andate in rovina per la impossibilità per parte dei dirigenti imprenditori di ottenere da tutti l'esatto e volonteroso adempimento del proprio dovere!
2) *Le spese generali* essendo *irriducibili,* e grandi in valore assoluto, la produzione non può arrestarsi senza causare grandi perdite. In caso di *crisi,* mentre la piccola industria può limitare la produzione, la grande è costretta a lavorare con perdita preparando così l'occasione di grandi disastri.
3) La *concentrazione* di capitali anonimi favorisce la speculazione, la febbre di produzione.
4) *Maggiore dipendenza e subordinazione* dell'operaio. È critica che concerne più le conseguenze morali e sociali della grande industria che non le economiche. Infatti nella grande industria, essendo grande la quantità prodotta in valore assoluto e relativo, è fatale che si vadano cercando ovunque nuovi sbocchi: e perciò è necessario di vendere a prezzo di concorrenza. A questo scopo si deve vedere di diminuire quanto è possibile, i costi di produzione: e prima degli altri e più degli altri quello che rappresenta la massa maggiore: il salario degli operai. Tale teoria si riannoda alla legge ferrea e bronzea del salario di Lassalle che vedremo più innanzi:

essa è sorpassata e vinta in un regime in cui la fissazione del salario si attua in base ad altri principii che non siano quelli della domanda e dell'offerta.

5) *Essa porta fatalmente al monopolio.* Abbiamo veduto come nella grande impresa convergano le industrie, che debbono disporre di rilevanti capitali d'impianto. Ciò porta inevitabilmente ad esacerba ce la concorrenza la più spietata. Ed ecco come: quando due imprese di tal genere sono concorrenti, cercheranno di danneggiarsi e vincersi l'una con l'altra agendo nel campo dei prezzi di vendita dei prodotti.

Può essere che una offra la merce a un prezzo inferiore al costo di produzione dell'altra. Questa seconda ha l'alternativa angosciosa o di cessare dal produrre, o vender sotto costo. Ammettiamo che il costo di produzione d'ogni unità di merce sia 100 lire, di cui 00 rappresentano le spese generali d'impianto, 40 quelle di esercizio; e ammettiamo che l'impresa rivale abbia offerto la merce ad un prezzo 90. Se la seconda impresa cessa dalla produzione, deve chiudere, tener fermi i suoi macchinari e a disposizione il personale direttivo e amministrativo: essa risparmia in definitiva le spese di esercizio (40 lire), ma continua a spendere quelle relative all'impianto (60 lire): perde in realtà 60 lire. Se invece continua a produrre e vende a perdita col prezzo di concorrenza di lire 90, la perdita si residua a 10 lire. Sceglierà evidentemente questa seconda alternativa. Ciò farà anche se la concorrenza del l'impresa rivale si faccia più aspra, e i prezzi di vendita offerti vadano a 80, a 70, a 60 lire, a 50! perché infine anche vendendo al prezzo di lire 50, la perdita è data dalla differenza tra il prezzo di vendita 50 e il costo 100, cioè di 50. Se invece chiuderà, e sospenderà il lavoro, la perdita è di tutto il capitale di impianto, cioè di 60.

Ecco che la concorrenza in questi casi si farà così rovinosa contro alle imprese più deboli tra le rivali, che per forza, fatalmente si andrà ad instaurare un monopolio: o cedere definitivamente o venire ad accordi! Il monopolio, e lo vedremo, è la forma meno conveniente per la generalità. Ciò è il resultato di una esasperazione della concorrenza, di una concorrenza, come dicono gli inglesi, « alla gola ».

78 - **Piccola impresa: vantaggi e inconvenienti** — Analizziamo i vantaggi e gli inconvenienti della piccola impresa. In essa il padre di famiglia lavora con i figli, il padrone con gli operai; l'affiatamento tra le due classi è completo, la solidarietà di interessi più intensa e sentita; la produttività non ne può resultare che maggiore. Ecco infatti analiticamente i vantaggi che si riscontrano nella piccola impresa:

a) la piccola impresa opera nell'imprenditore una *concentrazione di autorità,* una unità di direzione più grandi, favorevoli all'iniziativa industriale ed al progresso;

b) l'interesse e la possibilità di prodigare ad una piccola azienda cure minute e solerti, procura risparmi, sia pur tenui, di capitale;

c) lo *spirito di ordine e di. economia,* la rigorosa sorveglianza causate dall'intervento personale dell'imprenditore, induce una massima produttività, un minimo costo;

d) l'economia delle spese generali talvolta non ha grande importanza, se si tratti di lavori che debbono essere fatti con upa certa genialità, buon gusto, finezza: vi si ricerca nei prodotti più queste qualità che non il buon mercato. Cade quindi l'argomento che si porta in favore della grande impresa e relativo alla continua diminuzione dei costi unitari per l'economia delle spese fisse d'impianto. La genialità delle merci prodotte dall'artigiano italiano formano una attrattiva tutta speciale delle periodiche esposizioni che di quei prodotti si fanno a Firenze, inarrivabile patria e scuola di artigiani!

Purtroppo però l'inconveniente massimo della piccola impresa è quello che ne decreta la stentata resistenza in vita. Essa, stretta dalla concorrenza spietata della grande impresa, o è costretta a cedere e ad esserne inghiottita, o, per vedere di vincere la concorrenza, studiare i risparmi più assoluti dei costi, e, primo fra tutti, ottenere dall'operaio il massimo sforzo, il massimo rendimento offrendo il minimo salario possibile. È il sistema del *salario sudore,* lo sfruttamento più inumano, più assoluto dell'operaio, cui questi si piega perché il lavoro in piccoli opifici ha delle attrattive così grandi che fanno dimenticare i danni gravissimi e l'odiosità del trattamento più esoso.

Da questo esame comparativo dei pregi e difetti dei due sistemi si

deve conchiudere che benché la grande impresa cresca d'importanza col crescere della civiltà, non si sostituisce interamente alla piccola, della quale anzi spesse volte direttamente si giova.

79 - Così le imprese si distribuiscono naturalmente secondo le diverse condizioni di tempo e di luogo e la varia natura dei prodotti, adattandosi sempre alle domande dei consumatori, che influiscono necessariamente sull'ordinamento dei sistemi di produzione.
Ad esempio in agricoltura la divisione del lavoro ha meno ampia applicazione: perché le varie operazioni non si possono compiere contemporaneamente, ma anzi si escludono quasi a vicenda, cosicché gli individui che si dedicassero ad una singola operazione non potrebbero occuparvi in modo costante la propria attività. Infatti non sarebbe possibile dedicare un operaio esclusivamente alla sementa, uno solo alla raccolta, uno solo alla potatura e così via. Orbene, queste condizioni sono tali da limitare grandemente l'estensione delle imprese in agricoltura! Anche la macchina in agricoltura ha limitazioni specialissime di impiego: e il risparmio di costi unitari che ne deriva è molto minore che non nell' industria.;
Così pure se il capitale disponibile non è sufficiente, non è possibile allargare l'impresa; così se lo spaccio o mercato dei prodotti è ristretto o se la domanda della merce è rigida, o per lo meno poco elastica. In tali casi la superiorità tecnica della grande impresa si tramuta in inferiorità economica.
In altri casi la perfezione tecnica invece soverchia in importanza la convenienza economica; le produzioni artistiche, benché economicamente si possano ottenere a più buon mercato con produzione vasta, devono essere affidate all'opera di pochi privilegiati, niente o poco importando il grado di preferibilità economica.

80 - **Distinzioni** — Dal punto di vista della loro *costituzione* le imprese sono *pubbliche* o *private;* e queste *individuali o collettive.*
Nella *impresa individuale* il continuo stimolo all'interesse, personale dell'imprenditore, la piena sua libertà di azione, il sentimento

della responsabilità delle perdite, sono gli elementi del successo in quei generi di industrie in cui l'opera degli individui è preponderante. Però queste imprese sono eccessivamente dipendenti dalla sorte di una persona; la disparizione di colui che fondò un'impresa, che pure ha avuto una vita rigogliosissima, ne segna sovente il declinare e lo sparire, salvo che uomini nuovi, associatisi con i successori, non la salvino.
In ogni modo l'impresa individuale può allargare la cerchia dei propri affari solo fino a quel punto che le è consentito dall'entità dei rischi, dalla quantità di capitale disponibile; non può quindi assumere compiti che l'attuale vita economica riserva a certe industrie, che sono quindi aperti e affidati alle imprese collettive o alle pubbliche. Le imprese collettive, meno libere e pronte, ma fornite di maggiori mezzi, in capitali, in organizzazione, sono al caso di compiere imprese più estese, più arrischiate; e offrono maggior garanzia di continuità e di sicurezza.

81 — Le imprese collettive sono costituite o da *capitalisti,* o da *capitalisti ed operai,* o da *soli operai.*
Le imprese collettive di capitalisti hanno una denominazione e un contenuto diverso a seconda della diversa responsabilità dei soci; si distinguono infatti in:
1) Società in nome collettivo (la responsabilità è solidale e illimitata per tutti i soci);
2) Società in accomandita (responsabilità illimitata per i soci gerenti o accomandatari, limitata alla quota di capitale conferito per gli accomandanti);
3) Società per azioni (responsabilità dei soci limitata alla quota di capitale sottoscritto).
4) Società a responsabilità limitata.

82 - La società in nome collettivo, stringendo in una responsabilità illimitata e solidale i soci, offre una garanzia ai terzi grande e quindi può conseguire un credito molto più grande dell'impresa individuale. Nel medio evo e nei primi tempi moderni questa forma ebbe larga applicazione, e si basò sull'unione di persone appartenenti, molto spesso, alla stessa famiglia. Le *consorterie*

famigliari o *compagnie* furono abituali. Di tale genere furono le case industriali, commerciali o bancarie dei Peruzzi, degli Acciaiuoli, degli Spini di Firenze, dei Bonsignori a Siena. Questa forma ha ora perduto la sua importanza: adempie però bene ancora a! suo ufficio in quelle industrie in cui si richiede il concorso simultaneo, in luoghi e mansioni diverse, di persone che devono compiere operazioni decisive per la buona riuscita degli affari.
Ben s'intende che ora ci sono società in nome collettivo composte di persone non appartenenti alla stessa famiglia: però tra i soci ci deve essere non solo piena unità di vedute e pari competenza tecnica, ma assoluta fiducia in quanto che il vincolo della responsabilità *illimitata* e *solidale* è gravissimo. Infatti responsabilità *illimitata* vuol dire che i soci sono responsabili non solo per la quota di capitale conferito, ma anche per la totalità dei loro beni; *solidale* significa che ciascuno è responsabile di tutte le obbligazioni incontrate dalla società non pro rata, ma interamente. Questa difficoltà di trovare molte persone di una così assoluta mutua fiducia ha dato occasione all'origine e alla istituzione delle Società in accomandita.

83 - **Società in accomandita —** In esse, accanto a soci responsabili solidalmente e illimitatamente, stanno soci capitalisti che offrono volentieri i loro capitali, paghi di impegnarsi solo con essi, e pro rata. Sono questi i soci accomandanti, i quali possono conferire i loro capitali anche mediante azioni, dando luogo alla figura giuridica della « accomandita per azioni ».
La società per accomandita offre ai terzi una doppia garanzia, personale o reale, perché molti di coloro che sono disposti a concorrere, con rischio limitato, alla fondazione o all'ingrandimento di una industria diretta da abili e accorti e onesti gerenti, che non siano provvisti di sufficiente capitale, non vogliono o non possono o non sanno farsene essi stessi diretti imprenditori.
L'accomandi raperò presenta certi pericoli, quando è gestita da accomandatari o non esperti, o non onesti, o imprudenti, giacché, arrischiando essi capitali non propri, e non possedendo in genere che patrimonio piccolo o nullo, sono attratti a ingolfarsi in speculazioni, in affari meno solidi.

La vigilanza poi dei soci accomandanti si fa meno diligente, quando si tratta di accomandita per azioni. Nella accomandita semplice i soci accomandanti hanno diretto contatto con i gerenti, hanno fornito loro i capitali perché li conoscono e ne nutrono fiducia, hanno un interesse più diretto al buon andamento dell'azienda; invece in quella per azioni, i fornitori di capitali cambiano con il trapasso delle azioni, e i rapporti fra i capitalisti e imprenditori s'allentano, cosicché la vigilanza si attenua sempre più.

84 - **La società per azioni** — La forma di società per azioni è la sola applicabile a certe operazioni colossali, o eccezionalmente arrischiate, nelle quali nessuno vorrebbe avventurare l'intero patrimonio; il rischio non sarà assunto altro che *diviso e limitato.* È *l'azione,* l'istinto giuridico che ha reso possibile questo accomodamento. Inoltre ha reso possibile anche la partecipazione di ognuno che disponga sia pure in piccolissime quote il capitale, in quanto l'azione in genere ha un valore unitario assai basso.
Viene comunemente detto che essa si adatta specialmente per le industrie che hanno bisogno di amministrazione lenta, regolare, semplice, del tipo delle minerarie, bancarie, d'assicurazione, di trasporti ferroviari e così via. Ma ciò non è, che presentemente qualsiasi iniziativa industriale o commerciale può essere convenientemente trattata da una società per azioni: il Gide ricorda il caso di quella società che assunse per scopo lo sfruttamento delle doti canore impareggiabili di una cantante australiana, e vide le sue azioni emesse al prezzo di una sterlina (che allora valeva 25 lire) salire in pochi mesi al valore di borsa di 87 franchi!
I caratteri distintivi ne sono:
1) Il capitale ne è diviso in frazioni di minimo valore.
2) l benefici si dividono in proporzione al capitale; quindi i dividendi si calcolano per azione. Il dividendo, che si paga all'atto della presentazione di una cedola o cupone staccato dall'azione, è il profitto di cui gode questo capitalista che, partecipando al rischio dell'impresa, è anche imprenditore. Le società per azioni si procurano anche capitali a prestito, che vengono così forniti loro

da capitalisti puri; lo fanno per mezzo della emissione di *obbligazioni*, cui si corrisponde annualmente un interesse. Questo è fisso, indipendente dalla produttività dell'azienda, e prestabilito nella sua misura fino dal momento della emissione del- l'obbligazione. Invece il dividendo oscilla con il variare dei profitti industriali, cosicché mentre il valore delle obbligazioni è in proporzione dell'interesse e varia solo col variare del saggio di interesse, il valore delle azioni si proporziona alle variazioni non solo del saggio d'interesse, ma anche della produttività dell'azienda.

3) La responsabilità è limitata. *Limited* chiamano così gli inglesi queste società, per metterne in evidenza la caratteristica essenziale e specifica. Per questa caratteristica l'impresa può assumere rischi colossali: per essa opere di esito economico così incerto come il taglio dell'istmo di Suez o la costruzione di strade ferrate in zone in disparte dalla vita commerciale sono state con relativa facilità iniziate e condotte a termine. I compartecipi sapevano quanto al massimo avrebbero perso, e fondavano le loro speranze in un esito più brillante dell'impresa.

L'obiezione più grave che si fa a questa specie di società è che essa più che una società di capitalisti è una società di capitali (di *sacchi di scudi*, dicono i francesi), cosicché il controllo, la vigilanza, la premura, l'interessamento del socio, mancano per tutto quello che riguarda l'andamento dell'azienda, che rimane in mano di amministratori nominati in assemblee, cui si presentano non la totalità degli azionisti, ma i gruppi più intriganti e procaccianti. Così molte volte questi consigli di amministrazione badano più agli interessi delle clientele mandanti, che a quelli generali dell'azienda, la quale gode, per la menzogna dei bilanci, una fiducia immeritata, e il valore delie azioni rimane nei primi tempi sostenuto più del dovere. Quando poi si avvicina il momento in cui la situazione precaria non sia più sostenibile, i disonesti promotori e amministratori si ritirano, vendono le azioni e si spartiscono il bottino sulle rovine dei fornitori di capitale troppo ingenui.

Non si può negare la possibilità e l'esistenza di questi gravi inconvenienti: si deve però ricondurli nelle debite proporzioni. Accanto a tali abusi e frodi, possiamo constatare i reali vantaggi che molte

società anonime hanno prodotto all'economia nazionale. Lo sviluppo industriale dei tempi nostri, i miglioramenti, anzi la perfezione del tecnicismo moderno, il meraviglioso sviluppo dei mezzi di comunicazione, l'asservimento delle forze della natura, la stupefacente rete di rapporti di credito, resa possibile per la esistenza di potenti banche, sono conquiste che la moderna civiltà non può non attribuire per gran parte all'esistenza della società anonima per azioni.

84 bis - **Le società a responsabilità limitata.** In queste per le obbligazioni sociali risponde soltanto la società col suo patrimonio. Le quote di partecipazione dei soci non possono essere rappresentate da azioni ed il capitale raccolto non deve essere inferiore ad un limite minimo fissato dalla legge, stabilito in misura assai più bassa che non per le società per azioni.

Capitolo Quinto
LA CONCENTRAZIONE DELLE IMPRESE SINDACATI INDUSTRIALI

85 - **I sindacati industriali** e **la** legge **di concentrazione** delle **imprese** — Abbiamo avuto occasione di notare come, specialmente in certe industrie, la concorrenza sia aspra tra imprese esercenti lo stesso ramo di produzioni; s'intende così perché ouesti produttori abbiano la tendenza ad associarsi ed accordarsi. Senza anticipare la trattazione della legge del prezzo in regime di monopolio, è intuitivo che quando tutti o molti produttori della stessa merce hanno fatto un accordo, i prezzi potranno essere aumentati in quella misura che sembri la più vantaggiosa per essi, mancando l'azione fortemente deprimente dei prezzi che resulta dalla concorrenza. Questa tendenza delle imprese ad associarsi, a sindacarsi, si chiama legge di concentrazione.

La concentrazione ha per caratteri essenziali:

a) formarsi tra imprese esercenti la stessa industria, o commercianti lo stesso prodotto;

b) aver per scopo di ridurre od eliminare la concorrenza.

In questi sindacati la produzione si svolge in grandi proporzioni: grandi capitali che si raggruppano, forti masse di operai tra cui si istituisce una perfetta divisione del lavoro, grande impiego delle macchine che si specializzano nella produzione degli elementi più semplici del complesso prodotto da ottenersi, capitali d'impianto colossali, possibilità della produzione in serie o standardizzazione, sono le principali caratteristiche della produzione per sindacati che svelano il segreto della loro potenza ognor più progrediente.

I costi di produzione si riducono al minimo; si possono offrire prezzi di vendita di assoluta concorrenza; le poche imprese non sindacate non possono reggere a gara così serrata e sono costrette, quando circostanze favorevolissime e speciali non le difendano,

a cedere e a sindacarsi anch’esse.
Le condizioni storiche attuali favoriscono la formazione di questi sindacati:
a) la enorme capitalizzazione dei tempi moderni, e il conseguente fiorire di un gran numero di istituti di credito ha reso possibile la costituzione di potenti aggruppamenti capitalistici;
b) il tecnicismo impone alle imprese l’uso di macchine numerose, potenti, e soggette ad un logorio economico più che fisico assai rapido;
c) la diminuzione delle spese di trasporto che facilita la concorrenza e impedisce il formarsi di mercati locali dominati da imprese locali che potrebbero mantenere il monopolio, battendo i concorrenti;
d) d’altronde la politica protezionista degli Stati che provocando 1’esistenza di mercati chiusi facilita i piccoli sindacati nazionali, che poi prepareranno la via al sorgere dei sindacati internazionali. Si noti che tra la lettera *c) e* la lettera *d)* la contraddizione è solo apparente;
e) il movimento operaio verso il sindacalismo che ha indotto gli imprenditori ad accordi per difendere i propri interessi.
Noi non diamo importanza a quelle più semplici forme di sindacato, che consistono in intese spontanee, libere o passeggere o in accordi verbali degli interessati, che però non sono legati da alcuna convenzione formale (*pools*).

86 — Le numerose specie di sindacati industriali si raggruppano intorno a due tipi: *cartelli* e *trust.*
I *cartelli* hanno avuto un grande sviluppo in Germania; è infatti il nome tedesco. Sono una forma semplice più dell’altra di sindacato e sono sorti come reazione ai danni di una concorrenza eccessiva, anarchica. Consistono in trattati di alleanza tra produttori, i quali conservano la loro indipendenza commerciale e industriale salvo che in tutti quei punti che sono oggetto del contratto, allo scopo di vendere meglio che sia possibile la loro merce, o per risparmiare quanto più è possibile sui costi di produzione. Le forme ne sono svariatissime e si possono classificare in alcuni tipi:

Nella *prima forma* le imprese consociate si obbligano a non vendere più di una certa quantità di merci prodotte; allora, limitandosi l'offerta, il prezzo della merce sale convenientemente e gli imprenditori sindacati lucrano i profitti massimi compatibili con la intensità della domanda.

Nella *seconda* forma si limitano le zone di sfruttamento, cosicché vengono a formarsi tanti monopoli regionali: ogni impresa non può vendere che entro certi limiti territoriali.

Nella *terza forma* si stabilisce senz'altro il prezzo di vendita, eliminandosi la concorrenza sul prezzo; rimane però alle imprese la possibilità di entrare in gara migliorando la qualità della merce prodotta.

Se queste cautele non bastano, allora i Kartels prendono forme maggiormente collegate per le quali la vendita diretta è soppressa e viene demandata al Kartell stesso. In seno al quale così si viene a eleggere una commissione che ha l'incarico di commerciare i prodotti. Talora la commissione pensa a ripartire le offerte, fissando i prezzi di vendita della offerta comune; in altri casi si ripartiscono le domande di merci fra le aziende sindacate con criteri prestabiliti di distribuzione, oppure infine tutta la parte commerciale è in mano del cartello, che, determinati i benefici totali, li ripartisce tra i consociati.

Come si vede in queste diverse forme le imprese costituiscono il sindacato come *venditore.* Altri cartelli si costituiscono a difesa degli imprenditori nelle loro vesti di *compratori.*

Generalmente lo scopo dell'accordo non sta nella limitazione della concorrenza, ma nella difesa contro le eccessive pretese degli operai o dei venditori di materie prime, in questo secondo caso il sindacato assume una forma assai prossima alla cooperativa di produzione. Nel tempo della grande guerra europea e nel primo dopo guerra sono pullulati numerosi tali sindacati sotto forma di consorzi commerciali.

87 — I *trust* invece sono essenzialmente un istituto nato e sviluppato nei paesi anglo-sassoni; l'origine del loro sviluppo negli Stati Uniti va proprio ricercata in una nozione giuridica propria del diritto privato. Si chiama infatti « *trustee* » una persona cui un patrimonio è affidato in piena amministrazione nell'interesse di

un’altra. Questa istituzione giuridica dal diritto familiare trapassa nell’uso amministrativo delle società per azione. Gli azionisti di diverse imprese così vennero a costituire una società generale *(trust)* da cui essi ricevevano in cambio delle loro azioni certi certificati del *trust;* per cui nacque un *trust,* una società generale, una nuova organizzazione dell’industria, un nuovo ente, in cui si perde l’individualità delle imprese associate, la loro indipendenza, la loro autonomia commerciale e industriale. Le singole imprese continuano ad esistere, ma hanno affidato l’amministrazione, la facoltà di agire, ad un comitato centrale. Questa torma di *trust* però è trapassata, in quanto la le gelazione americana vietò accordi di tal genere.
La pratica però ha escogitato un mezzo radicale per ottenere questa concentrazione vietata dalla legge: la società e le imprese che vogliono sindacarsi si mettono in liquidazione e contemporaneamente cedono le loro azioni al nuovo consorzio, che in realtà è un nuovo ente entro cui spariscono e si confondono le singole che hanno concorso a produrlo; si tratta in realtà di una nuova società anonima, che niente ha a che fare con vecchie imprese, che sono legalmente morte. E così la legge ha ottenuto l’intento opposto allo speratone: la concentrazione, il monopolio che si voleva impedire ha preso forma più rigida, più decisa, più assoluta!

88 — Questa dinamica verso la concentrazione non è che non incontri gravi ostacoli:
a) per quel che riguarda i *cartelli,* lo spirito di indisciplinatezza, di defezione delle società industriali e commerciali tra cui è intervenuto raccordo. Le singole imprese curano l’attuazione dei patti sindacali finché ciò voglia dire eliminazione di concorrenza delle imprese esercenti la stessa industria; male li tollerano e cercano di eluderli in quanto ne risulti diminuzione di autonomia e divieto della caccia al cliente. Così trovano modo di eludere in qualche maniera i legami fastidiosi, esercitando in fatto una concorrenza colle società sindacate sia praticando facilitazioni nel pagamento sia largheggiando nel conteggiare tare relativamente alte per gli imballaggi, sia migliorando la qualità offerta della merce e così via.

b) la concorrenza che si esercita al di fuori da imprese vecchie non consorziate o da nuove. È erto che l'accentramento, e quindi un quasi monopolio di produzione e di vendita, induce il sindacato a praticare prezzi superiori a quelli di concorrenza, e precisamente prezzi che consentano i massimi guadagni netti. Allora le imprese vecchie non consorziate e capitalisti pronti ad assumere nuove iniziative sono allettati da lauti profitti che si maturano nell'industria in cui è sorto il sindacato e vi si gettano esercitando una viva concorrenza. Può avvenire che il consorzio per abbattere questi noiosi rivali, si pieghi a stabilire prezzi infimi rovinosi, sotto costo, pur di far fallire i deboli avversari, e poi riprendere il dominio incontrastato e rifarsi dei danni della lotta; può anche avvenire che gli sembri conveniente di non ingolfarsi nella lotta per la poca importanza della produzione gettata sul mercato dai rivali; ed allora i prezzi ribassano un po' causando una diminuzione degli extra profitti goduti dal sindacato e dalle imprese libere.
c) resistenza dei consumatori che giudicano eccessivo il prezzo imposto dal sindacato. Essi hanno due mezzi per resistere: la *restrizione* del consumo, la quale però è valutata con relativa precisione dal sindacato monopolista, che, saggiato il mercato, si muove in maniera da stabilire un prezzo che combinato con la domanda gli consenta il massimo guadagno netto: e la *sostituzione* dei consumi. La legge della sostituzione con lo sviluppo continuo stupefacente delle moderne risorse tecniche, produce automaticamente un abbandono del consumo di merci il cui prezzo abbia sorpassato certi livelli e la sostituzione di nuovi consumi. Talora le merci sostituite guadagnano tanto i gusti dei consumatori, che l'uso della merce antica e sostituita viene assolutamente dimenticato, e i produttori, anche se recedessero dalle loro pretese di alti prezzi, troverebbero il mercato diversamente orientato e non più capace allo scambio: il dominio del mercato è perduto e perduto per sempre.

89 - **Integrazione delle imprese —** Di fronte a questa *concentrazione* di capitali si va svolgendo nei nostri tempi un largo movi-

mento di *integrazione* delle imprese consistente nell'accaparramento da parte di questi sindacati o eli grandi imprese di molte e possibilmente tutte le industrie complementari della produzione speciale in cui quei sindacati e quelle imprese si sono specializzate. La concentrazione è tra imprese *concorrenti,* la integrazione è di imprese *complementari;* lo scopo della integrazione è di assicurarsi la *indipendenza.*
Queste forme di integrazione sono dette da taluno *integrazione verticale* come quella che riunisce in un tutto armonico i processi successivi di fabbricazione o di vendita di uno stesso prodotto; da contrapporre ad una *integrazione orizzontale* in cui si riuniscono e si coordinano varie imprese industriali o commerciali che cooperano ad appagare uno stesso bisogno. Più specialmente in quest'ultimo caso si tratta di società commerciali che organizzano la vendita di prodotti vari, ma connessi alla affinità di bisogni alla cui soddisfazione provvedono. Così una società del petrolio che controllasse altre materie per illuminazione; magazzini di vendita ad uso del Bon Marché, del Louvre o del Whiteley di Londra, o della nostra « Rinascente », empori che provvedono qualsiasi oggetto al cliente.

90 - **Società finanziarie** — Una forma di concentrazione assai in voga oggi è la *Società finanziaria.* Sotto questo nome si raggruppano organismi economici che hanno caratteristica comune, quella di investire i propri capitali non in fabbricati, in istallazioni, in macchine per dar vita a imprese industriali o commerciali; ma bensì in titoli (azioni e obbligazioni). Con le società industriali e commerciali hanno solo una partecipazione indiretta; da questo il loro nome generico di *società di partecipazione.* Sono le società finanziarie che fornendosi di capitali mediante emissione di azioni e obbligazioni di impegnano in acquisto di titoli di società industriali e commerciali, e se ne formano un cospicuo portafoglio; e per questo il meccanismo di queste società finanziarie è detto « sostituzione di titoli ».
Se carattere comune di queste società è di dar luogo ad una sostituzione di titoli e di avere in bilancio come posta importantissima quella di « titoli in portafoglio » si possono differenziarne tre tipi

distinti, a seconda che lo scopo dell'impiego dei capitali nell'acquisto o nel possesso dei titoli sia:
a) il collocamento e l'investimento dei capitali nei titoli industriali; *b)* il controllo di aziende industriali; c) il loro funzionamento.

91 - **Investment trust** — Appartengono al primo gruppo gli « Investment Trust », « Société de placement », Società di investimento e di collocamento. Sono una specie di associazione mutua di investimento dei capitali di coloro che non hanno né la competenza, né il tempo per ricercare nella massa dei titoli offerti al pubblico quelli che sono degni di fiducia e di interesse. Gli amministratori hanno il compito di investire i fondi sociali in titoli in maniera da ottenerne il profitto massimo compatibile con la sicurezza più assoluta. In portafoglio tengono così titoli pubblici o industriali, azioni ed obbligazioni, ripartiti in grande diversità di impieghi, per dividere i rischi od eliminare al più possibile le perdite, dando la preferenza ai così detti titoli *sprinters* (che hanno probabilità di rialzo di prezzo rapido e a breve scadenza) ed evitando gli *stayers* (di cui si può prevedere un aumento di prezzo solo dopo un lungo periodo dalla loro emissione).
Sono società di gestioni di capitali, la cui attività si riduce a prendere partecipazioni in affari e in imprese esistenti, senza immischiarsi nella direzione della Società di cui si detengono i titoli, senza intenti di controllo o dominio, senza giammai cooperare attivamente alla creazione di affari novelli. L'unico scopo della Società è l'impiego, sicuro e proficuo dei capitali dei soci in titoli di Stato o di società. La politica dello Investment Trust ha due soli obbiettivi: sicurezza e rendimento di capitali. Realizzano, per i capitali loro affidati, il motto della buona massaia: « Non bisogna mettere tutte le proprie uova nello stesso paniere! ».
Tali tipi di Società non trovano in Italia caratteristici esempi: la loro funzione è adempiuta da noi da banche e da potenti Società di Assicurazione che hanno cospicui portafogli di titoli con il fine precipuo di dare conveniente impiego al danaro disponibile. Esse ebbero origine in Inghilterra ove assunsero grande importanza fin dalla seconda metà del sec. XIX. Per esse il capitale inglese si

distribuì in impieghi i più vari in tutte le parti del mondo. Furono queste potenti e numerose socie tà che durante la guerra europea misero a disposizione del governo inglese una quantità enorme di titoli americani posseduti nel portafoglio, e sostituendoli con i titoli dei prestiti di guerra: potettero portare un contributo prezioso al finanziamento della guerra e alla difesa del cambio inglese.

Regole di buona tecnica sono: d'investire i capitali solo in titoli quotati in borsa; non superare le percentuali massime d'impiego nella stessa impresa (non più del 4-5 per cento del capitale nominale); nella stessa industria (non più del 10 % del capitale in ogni genere di industrie); nei valori stranieri (non più della terza parte del totale); in fondi di Stato (non più del 30%), in obbligazioni e titoli a reddito fisso (non più del quarto). Queste sono approssimativamente le percentuali usuali medie segnate negli statuti di società finanziarie di questo tipo. Le spese di amministrazione sono contenute in misura veramente modesta: intorno al 5-10 per mille del capitale! I profitti sono assai notevoli e le azioni sono assai ricercate in Inghilterra, ove molte di esse hanno assunto la forma cooperativa, con azioni del valore di 2 scellini.

La fortuna di questi organismi è riposta nella onestà, competenza, prudenza degli amministratori. Amministratori abili, ma non prudenti, competenti ma non onesti sono tratti a speculare, a lanciare nuovi affari, a finanziare imprese vecchie e non vitali; ed allora queste società si caricano di titoli non buoni, di scarso reddito, che nessuno comprerà. Tali abusi portano il discredito in iniziative siffatte che corrisponderebbero invece ad un bisogno sentito oggi in cui il rischio è uno degli aspetti più salienti, specialmente fuori d'Italia, di una organizzazione economica i cui elementi sono sottoposti a trasformazioni rapide impreviste producenti scosse improvvise e rovinose.

Tali società vengono in aiuto del risparmio, lo proteggono nei suoi impieghi dai pericoli derivanti dalla inesperienza o dal desiderio di ottenere a breve scadenza guadagni elevati di speculazione, lo preservano dai danni derivanti da congiunture sfavorevoli contro cui l'uomo isolato non può niente. Quando nel passato i titoli mobiliari erano posseduti da uomini d'affari, l'utilità dello Investment Trust era meno sentita: ma dove e quando il numero

dei possessori di titoli crebbe in forti proporzioni (negli Stati Uniti nel 1914 erano mezzo milione i cittadini americani che possedevano titoli, nel 1950 erano saliti a 40 milioni), si dovettero disciplinare questi incompetenti e inesperti capitalisti, e incanalare questa massa enorme di capitali che cercavano investimenti mobiliari; erano necessari organismi speciali con a capo esperti di competenza indiscutibile. La funzione ha creato l'organo: gli Investment Trust.

92 **- Holding-Company —** Al secondo tipo appartiene la « Holding-Company », chiamata anche « Omnium », che detiene (*holds)* in portafoglio azioni di società che intende controllare. Sono una evoluzione dei così detti gruppi di maggioranza costituiti dai proprietari delle ditte che per assicurarsi il controllo delle società conservavano per sé e i familiari la maggioranza delle azioni. Cresciute le dimensioni delle imprese diventò sempre più difficile fare ciò e i gruppi di maggioranza trovarono conveniente vendere le azioni loro ad una società di nuova formazione con un capitale pari alla metà del capitale dell'impresa originaria: questa è la Holding Company. Con la metà più una delle azioni di questa si controlla la società originaria di cui la Holding possiede la maggioranza delle azioni.
Se originariamente le, Holdings Companies controllavano una sola impresa, oggi esse estendono il loro controllo a diverse imprese omogenee per attività economiche, o facenti parte di una integrazione o di una concentrazione industriale. Anche le Holdings rispondono a un reale bisogno del mondo economico contemporaneo odierno nel quale imprese isolate hanno crescenti difficoltà a resistere alla concorrenza di imprese rivali, mentre la riduzione dei costi di produzione al fine di allettare il consumo a smaltire le ognor crescenti quantità di prodotti, presuppone la grande produzione industriale. Le Holding è il mezzo più efficace e pivi facile, in quanto con essa si possono realizzare tra diverse imprese relazioni di coordinamento e di subordinazione, e si possono tra esse stabilire legami suscettibili di assicurare la migliore organizzazione della produzione.

Questa differente essenza della Holding in confronto della Investment Trust ne mette in luce le differenze, di gestirne. di politica. In vista del controllo da esercitare, la ricerca dei dividendi e il profitto dei titoli in portafoglio diviene cosa secondaria, mentre invece ha grande rilevanza il diritto al voto della Holdinjg: invece per gli Investment Trust poco vale il diritto al voto, molto invece importa l'altezza del profitto e la sicurezza dell'impiego. Mentre l'Investment Trust nasce come una società di partecipazione e proviene dalla evoluzione di un'altra impresa, la Holding deriva più o meno direttamente da una società di sfruttamento già esistente, ed allo scopo di assicurare una migliore concatenazione tra diverse imprese, nazionali ed anche estere, talvolta anche a fine di profittare di vantaggi di natura fiscale (ciò spiega il gran numero di esse in Svizzera).
Le Holdings Companies perciò si costituiscono un portafoglio omogeneo, lo formano e lo manovrano a scopo di controllo e di dominio, hanno scopi ambiziosi che si estendono dal campo economico a quello della politica; e talvolta possono costituire un vero pericolo sociale.

93 - **Financial Trust** — Infine vi è il tipo di vere e proprie società di finanziamento (Financial Trust), che sono intermediari destinati ad assicurare il collegamento, il contatto tra l'offerta e la domanda di capitali.
Le società industriali raramente possono rivolgersi al mercato del risparmio: di qui l'opportunità della formazione di società di finanziamento. La loro attività si esercita in varie maniere. La più diretta è quella di organizzare tecnicamente le emissioni di nuove azioni, facilitando i rapporti tra coloro che hanno capitali disponibili in cerca di impiego e le imprese nuove che cercano il finanziamento.
Altre volte si interessano direttamente delle società che finanziano, sia sottoscrivendo in parte alla emissione delle relative azioni, sia partecipando ai sindacati istituiti per garantire dette emissioni. Queste società finanziarie scelgono tra gli affari che sono passati tra le loro mani quelli più interessanti, e ne assumono una partecipazione prima e poi un controllo; da pure e semplici

società di finanziamento si avviano a diventare vere e proprie Holdings o Investment Trusts a seconda dei casi.
Tutta la varietà degli investimenti rientra nella sfera della loro attività; la loro azione importa una grande molteplicità di interventi, per i quali esse vengono a realizzare la parte più importante dei loro profitti, sotto forma di commissioni, diritti, mediazioni. Spesso anch'esse manifestano una tendenza a specializzarsi in ben determinate branche industriali. La loro azione è molto efficace e utile quando si tratti o di imprese di carattere locale, o di imprese che esigono troppo lungo tempo pel loro sviluppo o di imprese che si trovano all'estero, o i cui titoli non siano ancora quotati in borsa.
Talora queste società finanziarie sono controllate dalle stesse industrie che in tal modo riescono a finanziarsi senza dover ricorrere alle banche.
In sostanza queste società pel finanziamento compiono una speciale funzione che comunemente viene compiuta dalle banche; e vi riescono più adeguatamente in quanto possono fare una discriminazione più minuta ed accurata delle varie forme di investimenti, che non può essere effettuata dalle banche. Sono da considerarsi come istituti di credito specializzati, per finanziare le imprese nel momento della loro costituzione e pel loro funzionamento e sviluppo.

94 — Una particolare forma di intreccio finanziario di società industriali è quello delle *società a catena.* Si tratta di costituire in serie un certo numero di società, delle quali la prima possiede la maggioranza delle azioni della seconda, la seconda possiede la maggioranza della terza, la terza della quarta e così via. Colui che possiede la maggioranza della prima società ha in fatto il dominio su tutta la serie anche numerosa e eventualmente complessa della catena. Ci vuole molta astuzia a costituire e reggere una catena, e una maestria di manovra veramente eccezionali: i miliardi degli abili finanzieri sono spesso i miliardi altrui, sui quali costoro hanno affermato il proprio dominio in virtù della propria sapienza strategica e in forza della altrui credulità e arrendevolezza.

95 — Sulla base della partecipazione finanziaria si costituiscono infine gruppi di imprese (i cosidetti Konzernen, e Mergers o Financials Groups), i quali spesso resultano da una impresa che provvede di mezzi finanziari le altre collegate. Spesso tali aggruppamenti si formano anche su unioni personali, per cui le stesse persone fanno parte dei diversi consigli di amministrazione, o senz'altro li presiedono. Perdono così la caratteristica di gruppi finanziari per assumere quella di sindacato industriale vero e proprio.

96 — Senonché la linea di demarcazione tra queste diverse specie di società finanziarie o di gruppi finanziari, è netta solo in teoria. Allo schema teorico ben di rado si adattano le varie e numerose società, molte delle quali assommano in sé, e quasi le sintetizzano, le caratteristiche proprie delle varie forme delle società finanziarie esaminate.
In Italia sono stati creati istituti di diritto pubblico (« I.M.I. » ed « I.R.I. ») con lo scopo di consentire sovvenzioni su titoli ad imprese di nazionalità italiana, di acquistare partecipazioni azionarie, e concedere mutui. Lo Stato italiano col suo intervento integra armonicamente l'iniziativa privata anche in questo campo, istituendo organi che esercitano in sostanza molte funzioni di quelle tipiche delle varie forme di società finanziarie, ma indirizzandone l'attività esclusivamente verso fini di utilità "generale. Ma questa azione deve essere contenuta in limiti ragionevoli, perché d'altronde da una funzione dt controllo, vigilanza si può trasmodare in un interventismo statale deleterio, responsabile dello scoraggiamento della iniziativa privata e facile esca allo sperpero e alla corruzione.

97 - Esame comparativo della concentrazione e della integrazione industriale — Dobbiamo dare un giudizio diverso dei due fenomeni della concentrazione e della integrazione industriale, perché il primo trae fatalmente al monopolio, mentre il secondo ha lo scopo di perfezionare soltanto l'industria: il primo, per forze naturali, arriva a danneggiare il consumatore; il secondo, se applicato con prudenza, può anche avvantaggiarlo.

Via, via che la concentrazione si estende, il potere dell'imprenditore, individuale o collettivo che sia, si accresce; è vero che si economizza sulle spese di produzione e quindi il costo di produzione si riduce al minimo, ma tale risparmio giova solo al produttore in quanto, padrone o quasi del mercato, stabilisce prezzi di monopolio, in vista solo del massimo provento netto. Tale pericolo è ancora maggiore quando il prodotto dell'industria concentrata è una materia prima o sussidiaria di altre industrie, le quali si vengono a trovare in condizione di manifesta inferiorità o dipendenza. È del resto precipuamente questo timore che ha indotto le grandi imprese a integrare la loro attività con l'esercizio di industrie collaterali, che perfezionino un complesso economico bastante, per quanto è possibile, a se stesso.
Altro grave inconveniente di queste mostruose combinazioni è che quando la domanda della merce prodotta tende a restringersi o anche a non estendersi quanto si estende la produttività degli impianti, i dirigenti si trovano in presenza di queste due eventualità: o restringere la produzione o vendere sotto costo. Scartata per ovvie ragioni questa seconda via, si segue la prima mettendo in atto accorgimenti tali che riescano a limitare i danni.
Nei paesi a regime a tendenze liberali, nei quali il governo non ha né volontà, né autorità, né forza di intervenire, da parte di questi sindacati si escogitano allora i provvedimenti più incredibili e dannosi alla società umana, pur di non toccare gli interessi dei capitalisti e operai, ibrida casta plutocratico-demagogica strapotente. Così si giunge talora a distruggere parte del prodotto, perché la relativa carestia ne faccia innalzare convenientemente i prezzi (ciò successe per grandi quantità di cotone distrutto dai coltivatori americani nella crisi dei primi momenti di guerra, e pel caffè in Brasile): si limitano le ore di lavoro degli operai, mantenendo intatti i salari; si intima ai governi una politica protezionista, e così via; pur di giungere al resultato di mantenere gli utili particolari, senza curarsi del vantaggio generale.
Il giudizio da dare invece sul fenomeno della integrazione è certamente più favorevole: l'associazione di imprese costituenti un unico organismo di molteplici aziende esercitanti ciascuna un dato stadio della trasformazione dalla materia prima al prodotto

ultimo, porta certamente alla massima economicità dei costi, alla massima perfezione tecnica, alla migliore coordinazione produttiva, al miglioramento dei processi di produzione, alla introduzione di ritrovati, alla collaborazione scientifica per la pratica industriale; così all'industria tedesca dei coloranti che ha saputo tanto sapientemente utilizzare e scientificamente adoperare i sottoprodotti.
Il monopolio in questi casi non è necessario; si arriva a formare una impresa, più completa, più complessa, ma non abbracciante tutto un ramo di produzioni. Nemmeno questa forma è scevra di pericoli, quando i dirigenti non siano animati da prudenza e onestà. La dimensione della impresa, l'ampiezza degli interessi, il dominio diretto o indiretto di gran parte dell'economia nazionale, e quindi l'influenza mediata anche sul potere politico formano tante occasioni di errori e di inframmettenze.

97 bis - **Imprese multinazionali** — Un fenomeno caratteristico dell'assetto economico contemporaneo è costituito dalle *imprese multinazionali,* cioè dalle grandi società azionarie *che producono* e *vendono in molti paesi e* che, espandendosi progressivamente, hanno assunto dimensioni di veri giganti economici ed hanno acquistato nell'ultimo ventennio una potenza perfino superiore a quella degli Stati.
In un recente rapporto dell'ONU sono elencate 210 compagnie multinazionali, cinque delle quali hanno un giro d'affari annuo di dieci o più miliardi di dollari, mentre le restanti vendono per almeno un miliardo di dollari. Delle dieci più potenti, otto hanno la casa-madre negli Stati Uniti d'America (General Motors, Standard Oil of New Jersey, Ford, General Electric, Ibm, Mobil Oil, Chrysler, Texaco), le ultime due (Royal Dutch Shell e Uni-lever) sono invece anglo-olandesi. Gli affari delle multinazionali americane rappresentano il 50% del commercio mondiale, e se si aggiungono quelli delle multinazionali britanniche, tedesche e francesi, si giunge all'80%.
Nelle multinazionali sono presenti in massima misura tutti i vantaggi della grande impresa, ma anche i difetti. La loro sfrenata espansione produce molteplici effetti negativi, che possono così

sintetizzarsi: approfittano della diversità delle legislazioni nazionali per sottrarsi al fisco; manipolano i prezzi all’interno di una loro organizzazione autonoma; trasferendo ingentissime risorse contribuiscono alle crisi monetarie; costituiscono un ostacolo allo sviluppo, negli stessi settori delle imprese nei paesi che le ospitano; finanziano, attraverso i proventi incassati all’estero le esperienze tecnologiche e le esperienze scientifiche della società-madre, accrescendo così gli squilibri mondiali; laddove poi occupano un intero settore-chiave del paese, esse sono in grado di scalzarne la sovranità, imponendo la propria politica.
Il problema che pongono le multinazionali non è certo di arrestare un fenomeno di sviluppo capitalistico. che può contribuire al benessere dell’umanità, ma di impedire l’abuso della potenza economica. mediante il rispetto di precise regole da concordare su un piano internazionale.

98 - **Imprese pubbliche** — Infine accanto alle imprese *private* (individuali o collettive) è sviluppata specialmente nell’ultimo secolo, l’impresa *pubblica,* esercitata dagli Stati, dalle Provincie e dai Comuni.
A questo proposito bisogna ben distinguere: vi sono delle attività amministrative volte ad esplicare funzioni *essenziali* dello Stato: ad esempio la giustizia, l'istruzione. Esse ben s’intende, non sono *imprese* di Stato delle quali qui ci occupiamo: hanno in Scienza della amministrazione un appropriato nome; e sono dette *pubblici istituti.* Noi invece qua vogliamo parlare di vere e proprie industrie, dirette a produrre merci o a rendere servigi; merci e servigi per i quali si richiede un prezzo non sempre stabilito da criteri esclusivamente economici, ma spesso prevalentemente *politici* o *pubblici.*
Queste industrie di Stato possono avere essenzialmente due scopi distinti: o fornire un’entrata al bilancio dello Stato o controllare un’industria perché sia indirizzata al miglior utile della collettività; le prime sono i cosiddetti *monopoli di Stato* o *privative,* le seconde sono le *pubbliche imprese* vere e proprie.

96 — *Monopoli fiscali:* sono un mezzo per riscuotere un tributo

sul consumo di una merce. Così l’imposta sul consumo ha lo scopo di riscuotere un tributo commisurato alla spesa che si fa dal cittadino nell’acquisto di certe merci.
Questi monopoli fiscali sono da approvarsi in tutti quei casi in cui:
a) le merci o i servigi prodotti siano di consumo generale, non necessario;
b) le merci e i servigi siano tali la cui produzione o il commercio possa facilmente controllarsi, sorvegliarsi in modo da evitare il contrabbando senza eccessive spese di vigilanza;
c) la produzione di tali merci possa concentrarsi in pochi luoghi, e sia tecnicamente non difficile, e ciò perché è notoria la scarsa attitudine industriale delle amministrazioni pubbliche.

99 — Le « *pubbliche imprese* » hanno una diversa giustificazione nella finanza moderna. Vi sono dei servigi che i privati non possono, non debbono, non vogliono rendere; siccome però la prestazione di tali servigi è cosa che interessa grandemente la collettività, lo Stato la assume come compito suo o ne demanda la concessione a società private che agiscano sotto il suo controllo e direttiva.
L’intervento dello Stato nella produzione economica ha luogo soltanto quando manchi o sia insufficiente l’iniziativa privata o quando siano in gioco interessi politici dello Stato. Tale intervento può assumere la forma del controllo, dell’incoraggiamento e della gestione diretta.
Ad esempio il servizio postale: il privato fino ad un certo punto potrebbe organizzare ottimamente questa industria ma tratto dall’esclusivo interesse individuale, sarebbe indotto a limitare la sua azione solo al trasporto della corrispondenza tra i principali centri, e tralascerebbe in abbandono le zone più appartate, i Comuni di montagna, le località in una parola dove non ferve attivo il commercio e nemmeno quindi il bisogno di comunicazioni epistolari. Lo Stato non potrebbe tollerare ciò: assume da sé il servizio, o lo affida, con capitolati d’oneri, a società private.
In altri casi si tratterà di contrastare ad esercizi monopolistici di imprese di servizi involgenti un interesse pubblico (le ferrovie).

In altri casi si tratterà di evitare frodi; in altri saranno in giuoco interessi politici dello Stato: questi deve intervenire.
Questo intervento non si deve necessariamente manifestare o concretare in un esercizio diretto: lo Stato può raggiungere il suo scopo di difesa degli interessi della collettività ed anzi potrà promuoverli stabilendo dei beni oculati contratti di concessione oppure accaparrandosi, con l'azionariato di Stato, la maggioranza delle azioni di una società, per controllarla.
Tn tali casi, il prezzo deve essere *pubblico;* cioè stabilito in base al pubblico interesse. Deve essere quindi divergente nello stesso tempo dal prezzo di *monopolio economico privato,* cioè prezzo di massimo rendimento; dal prezzo *fiscale* che abbiamo ve (luto essenziale nei monopoli fiscali gestiti al fine di gravare con una imposta certi consumi; e infine anche dal prezzo *politico* per cui la stessa merce o lo stesso servigio sono ceduti a prezzi diversi a seconda delle diverse classi di consumatori, distinte secondo particolari requisiti politico-sociali.

PARTE TERZA

L,A CIRCOLAZIONE DELLA RICCHEZZA

Capitolo Primo

LO SCAMBIO IN NATURA

E LO SCAMBIO MONETARIO

100 - **Circolazione della ricchezza** — La circolazione nella ricchezza comprende la serie di atti, per i quali le ricchezze passano dai produttori ai consumatori. La circolazione della ricchezza è qualcosa di distinto dal trasporto della ricchezza. Ci può essere scambio, cioè passaggio di ricchezza da una persona all'altra**,** senza trasporto; e così trasporto, cioè passaggio di ricchezza da un luogo ad un altro, senza scambio. Il trasporto è essenzialmente un atto di produzione, lo scambio un atto di circolazione. Nello scambio i beni passano dal dominio giuridico di una persona (o ente) nel dominio giuridico di un'altra.
La divisione del lavoro, sociale e territoriale, rende necessario lo scambio delle ricchezze, tra gli uomini e tra le Nazioni. Oggi che la divisione del lavoro è molto generalizzata per cui ognuno produce ricchezza che non consuma e consuma ricchezza che non ha prodotto, tutte le ricchezze sono prodotte per essere scambiate.

101 - **Presupposto dello scambio e posizione di equilibrio** — Un breve richiamo alle nozioni studiate nella parte generale è, a questo punto, indispensabile per comprendere la natura dello scambio, che è da riguardare come un atto *accrescitivo di utilità per entrambi i soggetti* che vi fanno ricorso *(scambisti).*
È precisamente la teoria *dell'utilità marginale* o *finale* che ci dà ragione e del *perché lo scambio* 154*ha luogo* o del *perché lo scambio a un certo punto, s'arresta.*
Se Tizio, disponendo di una certa quantità del bene A, ne cede

una frazione a Caio, per avere in cambio una frazione del bene B da questi posseduto, è evidente che ciò avviene perché Tizio attribuisce al bene B una utilità marginale maggiore che al bene A; e se Caio, d'altro canto, si è indotto al detto scambio, significa che egli, viceversa, attribuisce al bene A una utilità marginale maggiore di quella che attribuisce al bene B.

Il *presupposto essenziale dello scambio è questo:* che sussista *una differenza nelle utilità marginali, comparate* dei beni che ne sono oggetto; che, cioè ciascun scambista attribuisca al bene che riceve una utilità marginale maggiore di quella che attribuisce al bene che cede.

Procedendo nello scambio, tale rapporto andrà peraltro modificandosi. Per effetto della *legge di variazione dell'utilità marginale* (a noi già nota), avverrà che per Tizio l'utilità marginale del bene A aumenta col diminuire della quantità posseduta, mentre l'utilità marginale del bene B diminuisce con l'aumentare della quantità acquistata: correlativamente, per Caio, aumenta l'utilità marginale del bene B e diminuisce l'utilità marginale del bene posseduto; quando la utilità marginale del bene posseduto e quella del bene acquistato diventano uguali, né Tizio né Caio avranno convenienza a continuare lo scambio.

Dunque *lo scambio, nel suo svolgersi, riduce gradualmente e infine annulla il divario di utilità* che ne costituisce la condizione, e per conseguenza, *si arresta nel momento in cui le utilità marginali dei beni scambiati sono, per ciascun scambista, uguali:* è questa la *posizione di equilibrio nello scambio.*

Titolo Primo

IL BARATTO

102 - **Baratto** — In una forma primitiva lo scambio avveniva in natura, e si trattava di barattare ricchezza con ricchezza. In ogni famiglia o gruppo sociale si cercava di produrre il maggior numero degli oggetti necessari: il superfluo proprio si barattava col superfluo altrui. Questo avveniva nei popoli antichissimi ed anche largamente in tempi relativamente vicini ai nostri: ad esempio nel

medio evo, nel pieno fiorire del feudalismo, il feudatario si serviva dei numerosi suoi dipendenti, ne riceveva assistenza in guerra, aiuto in pace, e in contraccambio di questi servizi di varia natura li manteneva tutti, sottoposti al feudo. Anche nei tempi nostri lo scambio in natura si usa largamente presso i popoli selvaggi, come ce ne fan fede le relazioni dei viaggiatori: in Groenlandia i missionari pubblicano un ebdomadario, il cui prezzo di abbonamento trimestrale è un'oca selvatica. Durante la guerra, inceppato il commercio dalle requisizioni, dai calmieri, dai tesseramenti, fioriva un commercio clandestino in natura; olio contro farina, burro contro carne, e casualmente si sentivano offrire lezioni di lingue o conversazioni contro mantenimento e pensione, e così via.

Un ritorno in grande allo scambio in natura si fa attualmente tra Nazioni e si manifesta, come vedremo, a traverso agli scambi bilanciati e agli accordi di *clearing.*

Si dice generalmente che lo scambio in natura o baratto si fa mediante ricchezze o mediante servigi; e secondo che si scambi un prodotto con un prodotto, o un prodotto con un servigio, o un servigio con un servigio si configurano i diversi rapporti di « *do ut des, do ut facias, facio ut des, facio ut facias* ». Altri acutamente osserva che nella circolazione non entra lo scambio della ricchezza con servigi; poiché in tal caso se il servigio è produttivo si ha un atto di distribuzione, se il servigio è improduttivo un atto di consumo di ricchezza.

Certo è che ogni rapporto economico è insieme di produzione, di circolazione, di distribuzione, di consumo. Essi in realtà sono manifestazioni intimamente connesse l'una con l'altra, e più che fenomeni diversi sono aspetti diversi dello stesso fenomeno. Si produce a patto che si consumi; e producendo insieme si distribuisce la ricchezza e circola. Ancora: un atto di produzione è insieme relativamente ad altre economie un atto di consumo, o di circolazione, o di distribuzione e viceversa.

Lo scambio in natura in ogni modo non può risolversi che attraverso a gravi incagli; non basta avere una merce da cedere, bisogna che vi sia chi desideri ciò che noi abbiamo, che abbia ciò che

noi desideriamo, che sia disposto a cambiare, che le quantità possedute delle merci e i loro valori si corrispondano. Il contemporaneo verificarsi di tutte queste condizioni è assai difficile, e per giungere alla possibilità del baratto è d'uopo fare una lunga teoria di atti di permuta. Il Gide narra dell'esploratore Cameron che in Africa aveva bisogno di una barca. Il barcaiolo voleva essere pagato in avorio: egli non ne aveva, seppe però che un certo Maometto ne aveva, ma lo dava solo in cambio di stoffa. Né egli aveva stoffa, ma trovò uno che aveva stoffa e voleva in cambio metallo. Egli aveva filo di ferro, e glielo dette ricevendone la stoffa: dette la stoffa a Maometto e n'ebbe l'avorio; dette avorio al barcaiolo e n'ebbe la barca: finalmente!
In simili enormi difficoltà si sono trovati durante la guerra e nell'immediato dopoguerra gli Stati col generalizzato sistema degli scambi bilanciati, dei contingentamenti, e di altre manovre di politica commerciale e valutaria.
Il baratto è un metodo semplice, ma non facile; anzi piuttosto incomodo. Esso presuppone resistenza di tre condizioni:
a) che ciascuno dei due contraenti sia disposto a privarsi di una data merce che possiede per acquistare quella che desidera;
b) che ciascuno dei barattanti trovi qualcuno che abbia l'oggetto desiderato e sia disposto a privarsene per avere quello che gli viene offerto;
c) che le due merci che si intendono barattare abbiano valore equivalente.
L'intervento della moneta sopprime questa terza condizione; le due merci possono avere valori diversi.

Titolo Secondo

SCAMBIO MONETARIO

103 - Origini della circolazione monetaria metallica — Per la necessità di ovviare a questi inconvenienti gli uomini ben presto si accordarono tacitamente nell'accaparrarsi, per facilitare gli scambi di cui bisognassero, merci *facilmente conservabili* liberandosi di merci possedute e *deperibili,* merci generalmente *ri-*

chieste invece di merci poco *domandate,* merci facilmente *divisibili* piuttosto che merci *indivisibili,* merci *trasportabili* piuttosto che *pesanti.* E quando i vari popoli, a seconda dei vari stadi di civiltà cui furono giunti, trovarono una merce che fosse relativamente poco pesante, assai divisibile, generalmente richiesta, conservabile, ebbero inventato una moneta: dallo scambio in natura siamo passati nello scambio monetario: che nasce quando si è istituita una terza merce che faciliti il passaggio di due merci dalle mani dei loro possessori, e che permetta di confrontare quanto meglio sia possibile i due valori relativi. E così troviamo far da moneta in tempi non troppo recenti, in Abissinia il sale, in altre regioni d'Africa e di Asia le *cypreae monetae,* in Messico il cacao, in Virginia il tabacco, altrove palle da fucile, e il merluzzo, e i chiodi, infine il bestiame, donde *pecunia* (dal latino *pecus*): ma è soprattutto verso i metalli che si finisce con l'orientarsi e specialmente, per i loro maggiori pregi, verso i metalli preziosi. Nasce così la circolazione monetaria aurea e argentea.

104 - **Coniazione della moneta —** Anche l'impiego di pezzi di metallo negli scambi, pur rappresentando un notevole progresso, non è scevro d'inconvenienti: ad esempio, prima di accettarli in pagamento è buona norma di prudenza accertarne il peso ed il grado di finezza, ma è scomodo dover ripetere queste operazioni ad ogni scambio.
Questa nuova difficoltà viene però superata col fabbricare dei pezzi aventi forma, peso e finezza prestabiliti e recanti impresso un suggello che ne attesti il valore, così che non sia necessario pesarli e saggiarli ad ogni passaggio, essendo sufficiente *contarli.*
Per impedire poi che si commettano delle frodi, alterandone ili peso e la finezza, il suggello viene, un po' per volta, esteso a tutta la superficie della moneta.
Questi ulteriori perfezionamenti segnano il nascere della moneta *coniata.*
Ma chi deve effettuare la coniazione?
Dopo molte dispute, prevale la convinzione che se si vuole che la coniazione segni un effettivo progresso nell'impiego dei metalli preziosi come intermediari di scambio, occorre che il potere di

coniare monete sia riservato ad una zecca unica, accreditata, a tutti nota e questa non può essere che]a zecca dello Stato.
Con la coniazione, lo Stato si fa garante verso i cittadini della genuinità, della purezza della moneta.
L'adozione del principio della zecca di Stato non impedisce d'altra parte, che possa sussistere *libertà di coniazione:* solo che questa dovrà intendersi, in tal caso, semplicemente come *la facoltà, accordata a chiunque, di portare metalli preziosi alla zecca di Stato, in quantità illimitata, per trasformarli in moneta* (sistema della *«zecca aperta»).*
Vedremo nelle pagine seguenti l'importanza che assume nei sistemi monetari metallici, la libertà rii coniazione, come condizione perché la moneta si mantenga sempre « perfetta ».
Se tuttavia le monete fossero coniate unicamente col metallo prezioso, si logorerebbero, nei continui passaggi, con estrema facilità. Al fine di accrescerne la resistenza, esse vengono perciò coniate aggiungendo al metallo nobile una certa quantità di metallo non nobile (ferro, nichel, rame) secondo un opportuno rapporto fissato per legge.
I due metalli, fusi insieme, costituiscono la *lega.*
II peso complessivo della moneta si chiama *peso lordo. Peso netto* è invece il peso del metallo nobile in essa contenuto, cioè del cosiddetto *fino.*
Il rapporto (*legale*) *fra il peso netto ed il peso lordo della moneta* prende il nome di *titolo.*
Il titolo generalmente adottato, fino a quando furono effettivamente in circolazione le monete d'oro e d'argento, fu quello di 900/1000.

105 - **Requisiti di una buona moneta** — Le considerazioni che abbiamo fatto sulle difficoltà inerenti allo scambio in natura fanno comprendere che, affinché un prodotto possa riuscire buona moneta deve adempiere con la massima perfezione possibile a due funzioni essenziali, di essere cioè *intermediario dello scambio* e *unità di misura del valore.*
Non è difficile trovare un mezzo di scambio ottimo; è impossibile trovare una ottima unità di misura del valore

A) *Preferibilità, dell'oro come mezzo di scambio* - Quando una merce abbia un valore generalmente riconosciuto, un alto valore specifico, una grande inalterabilità fisica e chimica, una perfetta divisibilità materiale ed economica, sia facilmente riconoscibile, coniabile, omogenea, quella è un buon mezzo di scambio.
L'oro (in minor misura, anche l'argento) ha al massimo grado quelle qualità; è quindi un buon mezzo di scambio.
L'oro è infatti:
a) una merce desiderata anche per altri usi oltre i monetari, e che quindi *ha un valore generalmente riconosciuto;*
b) una merce ad *alto valore specifico* e quindi *trasportabile* comodamente e con un basso costo: una massa piccola in peso e volume vale relativamente molto; altre merci avrebbero un troppo alto valore specifico, come il platino o addirittura il radio;
c) è *inalterabile fisicamente e chimicamente;*
d) è *divisibile:* non solo materialmente, ma anche *economicamente,* in quanto il valore di una massa unica d'oro è esattamente uguale alla somma dei valori delle singole parti in cui possa venire eventualmente divisa. In questo riguardo il diamante non sarebbe buon mezzo di scambio, in quanto che diviso perde gran parte del suo valore;
e) è *omogeneo,* nel senso che l'oro proveniente dalle varie miniere -è assolutamente uguale e non distinguibile;
/) è *di facile e poco costosa lavorazione,* e unito in lega con altri metalli *può ricevere un conio* ed essere moneta *lungamente durevole.* Le antiche monete, di purezza quasi assoluta (il fiorino d'oro di Firenze coniato la prima volta nel 1250 era della bontà di 24 carati!) avevano il difetto di essere molto logorabili.
Quando le monete sono coniate a dovere, l'oro come metallo coniato è un ottimo mezzo di scambio in quanto:
g) è *facilmente riconoscibile.*
B) *Preferibilità dell'oro come unità di misura del valore* - Trovato così un buon mezzo di scambio, non altrettanto facile, anzi impossibile è il trovare una buona unità di misura del valore.
Sarebbe problema assai importante questo di poter avere un punto di riferimento, un livello costante di valore cui confrontare i valori

delle merci nei diversi tempi e luoghi. Si pensi alla somma di interessi che tocca la misura dei pagamenti differiti, come interessi di mutui, rendite di Stato, stipendi, imposte: sono tutti pagamenti stabiliti in un tempo e che si maturano in un tempo futuro, per cui sarebbe di grande rilevanza poter predeterminare il loro ammontare preciso in valore.

Ciò equivale a dire che la moneta abbisogna, per essere misura del valore, di un ulteriore requisito: la *stabilità di valore.*

Ma quando si pensi che una unità di misura del valore dovrebbe essere stabile *in via assoluta,* ci persuaderemo dell'impossibilità di trovarla, dacché valore è rapporto, è ragione di scambio, è, perciò stesso, concetto relativo. Questa ipotetica merci che fosse ritrovata come perfetta unità di misura del valore, ha essa stessa un valore che cambia necessariamente per una infinita serie di circostanze; non può essere che un metro il quale ha una lunghezza variabile a seconda che si tiri più o meno: in una parola, ogni ottima moneta è pur sempre un metro elastico!

Ed allora il problema di possibile soluzione è soltanto quello di cercare un prodotto che *vari di valore relativamente meno degli altri,* contentandoci di una stabilità *relativa* di valore.

Infatti le oscillazioni del valore delle merci sono un aspetto delle variazioni della loro domanda e offerta relative.

Orbene, tanto la domanda che l'offerta dell'oro (e dell'argento) hanno una dinamica regolare e costante e non grandemente divergente l'una con l'altra.

Infatti *la domanda di oro* si effettua o per scopi ornamentali o per scopi monetari, e varia non grandemente entro brevi periodi di tempo. Anzi, qualora sussista la libertà di coniazione, le due domande parziali, per scopi ornamentali e per scopi monetari, sono tra loro collegate in modo che le loro variazioni si compensano a vicenda. Se infatti diminuisce la domanda per scopi ornamentali e, per conseguenza, il prezzo dell'oro scende, sorge la convenienza di acquistare il metallo e portarlo alla zecca per trasformarlo in moneta e lucrare il maggior *valore legale* di questa: così, alla diminuzione di domanda per scopi ornamentali corrisponde un aumento della domanda per scopi monetari. Viceversa, se la domanda per scopi ornamentali aumenta e il prezzo dell'oro sale,

viene meno la convenienza della coniazione, così che cessa la domanda per scopi monetari.
D'altronde, anche le variazioni dell'offerta *dell'oro* sono lente e regolari.
La inalterabilità chimica del metallo e l'uso stesso al quale è destinato (come ornamento o come moneta) fanno sì' che le produzioni d'oro ottenute nei secoli rimangano a formare un enorme stock; essendone il logorio e il disperdimento in quantità assai piccola, le produzioni annuali di oro, volte in parte a coprire i logorìi e il tesoreggiamento, costituiscono un afflusso regolare e costante che modifica in misura insignificante la quantità complessiva di oro disponibile e offerta sul mercato.

Capitolo Secondo

LA MONETA

Titolo Primo

LA MONETA IN GENERALE

106 - **Le funzioni della moneta** — Dalle considerazioni esposte nelle pagine che precedono appare l'importanza fondamentale di due funzioni che vengono svolte dalla moneta, e che diremo *essenziali:* la funzione di *mezzo di scambio* e quella di *unità di misura del valore.*

La moneta è:

1) *mezzo di scambio,* in quanto funge da « terza merce » che facilita il passaggio di due merci dalle mani dei loro possessori; la difficoltà della doppia coincidenza di desiderio delle cose che si vogliono cedere con le cose che si desiderano avere è superata con la creazione di un bene *generico,* che serve a scambiare beni *specifici:* chi, ad esempio, non trova una persona disposta a cedergli della stoffa in cambio di olio, vende olio, procurandosi il bene generico moneta, e poi, con questo, può facilmente procurarsi la stoffa, bene specifico;

2) *unità di misura del valore,* in quanto permette di meglio confrontare il valore dei beni, ciascuno dei quali viene ad avere, mercé la moneta, il suo *prezzo:* si rimedia così alla quasi impossibilità di stabilire, in regime di baratto, le indefinite equazioni di scambio tra le cose che si vogliono scambiare.

Ma, contemporaneamente a queste funzioni essenziali, la moneta altre ne adempie, che possiamo considerare *accessorie.*

Queste sono:

3) *mezzo di accumulazione del valore,* ossia di *risparmio,* in quanto è un bene non deperibile e, quando almeno è costituito da un metallo prezioso, di valore relativamente costante;

4) *mezzo di trasferimento del valore nello spazio,* in quanto trasportabile comodamente e con un costo poco rilevante: la moneta rende, così, agevole, a chi voglia trasferirsi da un luogo ad un altro, vendere i propri beni, mobili e immobili, e riacquistarli altrove;
5) *mezzo di prestito,* in quanto agevola — alla stessa stregua degli scambi — anche l'effettuazione dei prestiti (che sono pure forme di scambio: scambio di ricchezza presente con ricchezza futura): in una economia non monetaria, colui che abbia bisogno di un dato bene, per averlo a credito deve trovare un'altra persona che abbia quel bene e sia disposta a prestarlo. Con l'impiego della moneta, il problema si semplifica grandemente: basta trovare chi sia disposto a concedere un mutuo, con il quale acquistare successivamente il bene desiderato.
Tutto questo dal punto di vista economico.
Giuridicamente, poi, la moneta è:
6) *mezzo legale di estinzione delie obbligazioni,* in quanto il creditore deve accettarla a saldo del proprio credito per qualsiasi ammontare: e ciò perché lo Stato le attribuisce un *potere liberatorio* illimitato. La moneta è quindi il solo mezzo di pagamento riconosciuto dalla legge, tanto se l'obbligazione sorga da uno scambio, quanto se sorga da altre cause. Nessuno può essere obbligato a ricevere in pagamento un bene diverso dalla moneta legale, ed in moneta legale si pagano i risarcimenti dei danni, i tributi, le multe ed ammende.

107 - **Varie specie di moneta** — Nella storia moderna si osserva che, nonostante la particolare attitudine dei metalli preziosi all'uso monetario, altri mezzi di pagamento si sono andati a questi aggiungendo e sostituendo, per ragioni molteplici, che illustreremo via via. Tali mezzi di pagamento, mancando di alcuna delle qualità che abbiamo sopra elencato, vengono genericamente indicati come *moneta imperfetta*,
Distinguiamo, così, la *moneta perfetta e* la *moneta imperfetta.*
Moneta perfetta o moneta tipo o moneta merce è la *moneta metallica aurea o argentea* che assolve pienamente tutte le funzioni

suddette, e *il cui- valore legale è uguale al valore intrinseco* (cosiddetta moneta « a pieno peso »).
È questo il tipo di moneta che ha caratterizzato i sistemi monetari vigenti nel secolo scorso e, in molti paesi, ancora agli inizi del secolo attuale, fino alla prima guerra mondiale.
Monete imperfette sono: A) le *monete sussidiarie;* B) le *monete rappresentative;* C) la *carta moneta inconvertibile.*
A) *Monete sussidiarie* (o *divisionarie*) - Sono quelle destinate ai piccoli pagamenti del commercio minuto (monete « spicciole », nel linguaggio corrente). Sono monete *metalliche,* come la moneta perfetta, ma si differenziano da questa per le seguenti caratteristiche:
a) sono coniate in un metallo diverso, cioè *in un metallo non prezioso:* nichelio, rame o altri di minore importanza;
b) *hanno un valore intrinseco assai inferiore al valore nominale* (o *legale)* e questo per evitare che un aumento del valore del metallo, oltre il valore nominale, faccia sorgere la convenienza di fonderle ed utilizzarle come merce, provocandone la sparizione dalla circolazione;
c) *la loro coniazione è strettamente limitata* e riservata allo Stato: non deve, infatti, essere concessa la libertà di coniazione delle monete divisionarie, per evitare che il pubblico, onde lucrare la differenza fra il valore del metallo in esse contenuto ed il loro valore nominale, notevolmente più elevato, ne faccia coniare una quantità eccedente il bisogno;
d) il loro potere liberatorio è limitato a un dato ammontare: poiché le monete sussidiarie debbono essere impiegate solo per i piccoli pagamenti, l'obbligo di accettarle come mezzo di estinzione delle obbligazioni sussiste fino a un ammontare massimo, stabilito per legge.
B) *Monete rappresentative* - Le monete o sono *metalliche o* sono *di carta.* Le monete cartacee sono costituite principalmente dai *biglietti di banca,* rispetto ai quali sono da distinguersi due ipotesi:
a) il biglietto è *convertibile a vista in monete metalliche* o *in verghe metalliche;*
b) il biglietto *non è convertibile.*

Monete rappresentative sono i biglietti di banca convertibili: essi rappresentano la moneta metallica, che sostituiscono nella circolazione allo scopo di risparmiare il logorio ed evitarne il maneggio, assai ingombrante nei grossi pagamenti.
Se il biglietto viene accettato spontaneamente negli scambi, al di fuori di ogni obbligo legale, si dice che ha *corso fiduciario,* in quanto trae valore esclusivamente dalla fiducia che i singoli hanno verso la banca emittente. In tal caso è, propriamente, un *surrogato della moneta.*
Quando invece lo Stato gli attribuisce potere liberatorio illimitato, i singoli sono obbligati ad accettarlo in pagamento: esso ha infatti *corso legale.* Ma nell'un caso come nell'altro il *tipo* dell'unità monetaria è sempre costituito dal metallo.
C) *Carta moneta inconvertibile* - La vera e propria moneta cartacea è costituita da *biglietti di banca a corso forzoso,* ossia *inconvertibili e con potere liberatorio illimitato.* Alla stessa categoria di biglietti inconvertibili appartengono i *biglietti di Stato,* emessi cioè direttamente dallo Stato.
La carta moneta inconvertibile, a differenza della moneta metallica, non è di per sé un bene economico, in quanto il suo valore intrinseco è nullo; e non è nemmeno moneta rappresentativa, non potendo essere convertita in metallo. Il suo valore è originato esclusivamente dalla volontà dello Stato, che lo imprime sulla moneta con un segno, una effige; donde il nome di *moneta-segno,* col quale viene pure indicata
L'adozione della carta moneta, in luogo della moneta metallica perfetta, è diventata generale al giorno d'oggi. E pertanto, se, all'origine, la moneta si può definire *una merce intermediaria degli scambi,* siffatta definizione non trova più corrispondenza nella realtà attuale. -
Diremo, quindi, che è moneta « *ogni intermediarlo degli scambi e mezzo di pagamento legalmente riconosciuto* »: comprendendo così, in questa nozione, le monete di qualsiasi specie, metalliche o cartacee.
Svolgono inoltre funzioni di intermediari degli scambi e mezzi di pagamento le cosiddette *monete commerciali,* meglio chiamate *surrogati della 'inoli età:* sono tali gli assegni (cosiddetta *moneta*

bancaria), diffusissimi al giorno d’oggi per la comodità del loro impiego, *le cambiali* e, originariamente, anche i *biglietti di banca, circolanti a corso non legale.* Propriamente *non* sono moneta, ma sostitutivi di questa, in quanto lo Stato non li riconosce come mezzo legale di estinzione delle obbligazioni, e nessuno, per conseguenza, è obbligato ad accettarli in pagamento: circolano a corso pienamente fiduciario, ossia sulla fiducia del pubblico nella persona che ne risulta emittente.

Si giunge così al concetto di medio *circolante,* espressione con la quale viene indicato *il complesso dei mezzi monetari usati negli scambi all’interno di uno Stato, in un dato periodo di tempo.*

Monete perfette, monete sussidiarie, monete rappresentative, monete cartacee inconvertibili e surrogati della moneta sono appunto le cinque specie fondamentali che possono entrare a comporre il medio circolante: alcune congiuntamente, altre alternativamente, a seconda del *tipo di sistema monetario* vigente nello Stato.

Titolo Secondo

IL VALORE DELLA MONETA

108 - **Concetti generali** — Di « valore della moneta » si può parlare in diversi sensi:

— *valore legale o nominale.* È il valore che lo Stato attribuisce a una moneta e che questa porta impresso (o scritto) sopra una delle sue superfici;

— *valore intrinseco o effettivo o reale* o *metallico.* È il valore del metallo fino contenuto nella moneta. Manca evidentemente il valore intrinseco la carta-moneta;

— *valore di scambio* o *estrinseco* o, più comunemente, *potere d’acquisto.* È dato dalla quantità di beni che con la moneta si possono acquistare. È quest’ultima, senza dubbio, la nozione fondamentale di valore della moneta. E ben s’intende perché: la moneta, si è detto, è essenzialmente uno strumento di scambio, un mezzo per procurarsi i beni di cui si abbisogna. Possiamo concepire una moneta priva di valore legale o di valore intrinseco: non una moneta priva di potere d’acquisto.

Consideriamo a parte, poiché riguarda gli scambi con l'estero, la nozione di:
— *valore esterno,* più frequentemente indicato col nome di *cambio estero.* Esso è dato dalla quantità di moneta di un paese che occorre per acquistare una unità di moneta di un altro paese.

109 - Fondamento del valore della moneta: teoria cartalista e teoria metallica — Ma quale è il fondamento del valore della moneta?
Abbiamo visto che le monete o sono metalliche o sono di carta. Nel primo caso si parla di *moneta merce,* nel secondo caso di *moneta segno,* il cui valore è originato esclusivamente dalla volontà dello Stato, che lo imprime sulla moneta, appunto mediante un «segno », una figura, una forma.
Ma in verità — si è affermato — per *qualsiasi moneta* l'essenziale sarebbe proprio questo *segno,* che proverebbe il volere dello Stato, mentre la materia di cui la moneta è fatta sarebbe qualcosa di accidentale, di irrilevante: monete o di oro: o di carta varrebbero lo stesso, purché riconosciute dall'autorità statale; perché è *lo Stato che dà valore alla moneta..*
È questa la *teoria cartalista* o *statale* della moneta, o teoria della *moneta segno,* la cui origine risale fin al Medio Evo, ma che fu sviluppata e approfondita in tempi recenti dall'economista tedesco Knapp [3].
Essa è in contrasto con la teoria dominante nel secolo XIX, cioè la *teoria metallica.* Sostiene tale teoria che il valore della moneta non può essere dato che *dal valore del metallo* in essa contenuto: e lo Stato interviene non già per dare valore alla moneta, ma per *riconoscere,* a garanzia del pubblico, il valore che essa ha in se stessa.
Su questo punto è nata la disputa tra cartalisti e metallici. Ma la storia ci narra piuttosto raramente di monete metalliche il cui valore nominale è stato pari all'intrinseco; assai più spesso la storia racconta di monete metalliche « tosate » e, nei tempi moderni, di

---

[3] Knapp, «Die staatliche Theorie des Geldes », 1923.

monete di carta.
Dunque, *la teoria cartalista ha innegabilmente un fondamento di verità,* anzi *corrisponde più dell'altra alla realtà dei fatti*.
Che tuttavia la *moneta merce* sia preferibile alla *moneta segno* è anche questo indubitabile, e in ciò stanno le riserve con le quali la teoria cartalista può essere accolta.
Infatti:
a) l'autorità dello Stato è *limitata alla circolazione interna:* la *moneta segno* ha valore esclusivamente entro i confini dello Stato, poiché nei pagamenti internazionali non è per il valore legale che si accetta una moneta ma per il suo valore intrinseco;
b) nella stessa circolazione interna l'autorità statale incontra dei limiti: il pubblico, infatti, accetta la *moneta segno* fino a che è convinto che essa abbia *un potere d'acquisto abbastanza stabile* (cioè ci si possa procurare con quella moneta, subito o dopo qualche tempo, pressapoco la stessa quantità di beni in cambio dei quali la si è ricevuta). Se il potere d'acquisto comincia a diminuire e la fiducia nella moneta viene meno, accadrà che ciascuno, pur continuando ad accettare la moneta per obbligo legale, si affretterà a spenderla, per acquistare beni qualsiasi, che abbiano un valore effettivo (cosiddetti *beni-rifugio*); e si produrrà quel fenomeno, caratteristico dei periodi d'inflazione, che prende il nome di « fuga della moneta ». Nei casi estremi, quando la fiducia nella moneta sia venuta a mancare completamente, potrà darsi addirittura il ricorso a monete estere o a forme di baratto o l'impiego di particolari merci in funzione di moneta.
In conclusione, sia la teoria metallica che la teoria cartalista contengono elementi di verità. La teoria cartalista è la più esatta: essa è accettabile, però entro i limiti che abbiamo indicato.

110 **- Rapporti fra valore intrinseco e valore legale. Moneta perfetta, forte, debole** — Nelle monete metalliche il valore legale e il valore intrinseco possono coincidere o non coincidere.
Quando il valore intrinseco di una moneta è uguale al suo valore legale, la moneta è *perfetta*.
Quando il valore intrinseco è superiore al valore legale, la moneta è *forte*.

Quando il valore intrinseco è inferiore al valore legale, la moneta è *debole.*
Caratteristica del valore legale è di essere *fisso.* Il valore intrinseco invece è variabile, poiché l'oro (o l'argento), come qualsiasi altra merce, è soggetto a variare di prezzo col variare della domanda e dell'offerta.
Una moneta, perfetta all'atto della coniazione, diventa forte se l'accresciuta richiesta di metallo merce sul mercato ne eleva il valore intrinseco; diventa debole nel caso, inverso, di una diminuzione di domanda del metallo.
L'ipotesi della moneta debole si verifica in via normale per le *monete sussidiarie,* e ne abbiamo spiegato la ragione.
La *moneta-tipo,* invece, deve essere coniata perfetta. Se fosse debole, lo Stato commetterebbe una frode ai danni dei suoi cittadini.
Tale frode tuttavia commisero per molti secoli i Principi, emettendo monete con valore legale superiore al valore intrinseco e ritraendo dalla coniazione un guadagno che fu detto *signoraggio:* spesso anche procedendo alla cosiddetta *tosatura* della moneta, ossia diminuendone il peso e il titolo. Deplorevole abuso già invalso da lungo volger di secoli e bollato da Dante nel canto XXX dell'Inferno. Il fiorino d'oro di Firenze era allora quello che è oggi il dollaro, e quello che fu per lungo tempo la sterlina: la moneta più pregiata e di riferimento comune dei valori.
Or avvenne che Mastro Adamo (inglese di Brest, e non da Brescia, come comunemente si crede), abilissimo nel falsificare i metalli, adulterò nella sua lega purissima il fiorino di Firenze per volere dei suoi padroni, i conti Guidi di Romena.
« Ivi è Romena, là dov'io falsai la lega suggellata del Battista, perch'io il corpo suso arso lasciai ».
Fu arso vivo infatti presso la Consuma, in Casentino, in luogo che ancora si mostra e che vien chiamato appunto l'« Ommorto ». Egli accusa i suoi padroni che lo « indussero a battere i fiorini ch'avevano tre carati di mondiglia ».
Dante ci mostra Mastro Adamo mostruosamente idropico, castigato con la pena del « contrappasso »; inflazione di moneta tosata quasi idropisia di umor non sano!

Si pensi che la lira ordinata dal Carlomagno era la libbra di argento di 410 grammi circa; nel sistema dell'Unione monetaria latina, dopo 10 secoli, la lira di argento era caduta, insensibilmente, al peso di 5 grammi!
Il mezzo per mantenere la moneta *perfetta* è quello della libera fusione e coniazione.
Infatti se la moneta è forte i possessori cercheranno di approfittare della differenza di valore tra metallo monetato e metallo merce, e si affretteranno a fonderla, per ottenere metallo che ha un valore superiore al nominale del monetato. Allora la quantità di metallo crescerà, e ne scenderà il valore; il distacco tra i due valori (intrinseco e nominale) diminuirà e poi si ridurrà a zero: la moneta sarà ancora perfetta.
Analogo fenomeno (ma in senso inverso) si avvererà nei casi di moneta debole: allora i cittadini porteranno metallo alla zecca per ridurlo in moneta e lucrare il maggiore valore: sì avrà così diminuzione di metallo e suo rincaramento: i due valori torneranno a coincidere.

111 - Il potere d'acquisto della moneta. Teoria quantitativa — Abbiamo definito *il potere d'acquisto (o* valore di scambio) *della moneta* come *la quantità di merce che si può acquistare con mia unità di moneta.*
Sappiamo inoltre che *il prezzo* di una merce è *il valore di scambio* di quella merce *espresso in moneta,* e quindi *la quantità di moneta occorrente per acquistare* una unità di quella merce.
Si tratta, dunque, di due valori *reciproci:* e, in quanto tali, *variano in proporzione inversa l'uno all'altro.*
Supponiamo, ad esempio, che il prezzo di un dato bene sia 100 lire al grammo: ciò significa, ovviamente, che con 100 lire si acquista un grammo di quel bene.
Supponiamo poi che il prezzo di quel bene aumenti a L. 500: è evidente che con 100 lire se ne acquisterà ora solamente 1/5 di grammo.
Supponiamo viceversa che il prezzo diminuisca a L. 200 al grammo, cioè di 1/5: ciò vorrà dire che con 100 lire si potranno acquistare 5 grammi di quel bene, o, in altri termini, che il potere

d’acquisto della moneta rispetto a quel bene è aumentato di cinque volte.
Più elevato è il prezzo di un bene, tanto minore è la quantità di quel bene che si può acquistare con una unità di moneta (potere d’acquisto); e, viceversa, quanto più basso è il prezzo, tanto più elevato è il potere d’acquisto.
Dobbiamo ora vedere quale sia la legge che regola il valore di scambio (o potere d’acquisto) della moneta.
Diverse teorie sono state formulate al riguardo.
L’importanza avuta storicamente dalla moneta metallica quale mezzo di scambio, si riflette nei tentativi di ricercare gli elementi determinanti il valore monetario nel metallo stesso: nel suo *costo di produzione o* nel suo *grado marginale di utilità,* secondo due fra le più note delle teorie accennate. Trascuriamo, tuttavia, queste due teorie, entrambe molto discusse, in quanto si riferiscono appunto, esclusivamente alla moneta metallica e solo per questa potrebbero, al più, ritenersi valide. Né l’una né l’altra possono aspirare a dignità di teoria generale del valore della moneta in generale e, in particolare, di quella cartacea.
A tale risultato perviene, invece, la *teoria quantitativa,* la quale, pur non mancando di elementi controversi, costituisce la più esauriente spiegazione che fino ad oggi sia stata data del valore della moneta e quella che ha trovato presso quasi tutti gli economisti i maggiori consensi.
Questa teoria è nata dai tentativi fatti da alcuni scrittori del secolo XVI (soprattutto Jean Bodin) di spiegare le cause del forte aumento dei prezzi che si ebbe in Europa all’indomani della scoperta dell’America: cause che il Bodin individuò principalmente nel grande afflusso di metalli preziosi dal continente americano al nostro. È merito però di un italiano, il Davanzati, avere per primo lucidamente esposto (1588) il concetto base della teoria quantitativa, successivamente elaborato da altri e, soprattutto, dal Ricardo, e infine perfezionato dal Fisher.
Secondo questa teoria, *il valore di scambio della moneta dipende dalla domanda e dall’offerta di moneta.*
Per *domanda di moneta* s’intende *la massa delle merci poste in vendita,* non comprese, cioè, le immagazzinate; questa massa è in

relazione diretta col movimento degli affari e col numero delle transazioni, in una parola col volume del traffico.
Per *offerta di moneta* s'intende, in primo luogo, *la quantità di moneta che viene effettivamente sul mercato,* non quella tesoreggiata o comunque impiegata a trasferire o conservare valori. Elemento da tenere inoltre presente, in quanto influisce ad accrescere l'offerta di moneta, è la *velocità di circolazione.*
Intendesi per velocità di circolazione il *numero medio degli scambi che si fanno con una data quantità di moneta, in una unità di tempo (anno): essa* risulta dal rapporto fra la *somma dei pagamenti occorsi per gli scambi effettuati* nel periodo considerato (S) e la *quantità di moneta in circolazione* (M).
Indicando con V la velocità di circolazione, abbiamo cioè:

$$V = \frac{S}{M}$$

Abbiamo detto che la velocità di circolazione influisce ad accrescere l'offerta di moneta. È infatti evidente che una massa monetaria di 1000 monete scambiate, in media, 5 volte in un dato periodo di tempo, rappresenta un'offerta di moneta pari u quella di 5000 monete che fossero state scambiate una sola volta.
Dunque, *l'offerta di moneta* è data dalla *quantità di moneta moltiplicata per la sua velocità di circolazione.*
Tre forze fondamentali agiscono, pertanto, sul potere d'acquisto della moneta (A):
a) il volume totale delle merci che si scambiano contro moneta (Q);
b) la quantità di moneta in circolazione (M);
c) la velocità di circolazione della moneta (V):
Possiamo allora condensare ciò che abbiamo fin
qui detto nella seguente formula:

$$A = \frac{Q}{M \cdot V}$$

Questa formula significa che *il potere d'acquisto della moneta varia in ragione diretta della quantità dei beni scambiati con moneta e in ragione inversa della quantità di moneta esistente e*

della sua velocità di circolazione.
Indicheremo ora con P il *livello generale dei prezzi,* cioè i prezzi dei beni globalmente considerati: sapendo che i prezzi altro non sono che il reciproco del potere d'acquisto della moneta, otteniamo facilmente, rovesciando la precedente, quest'altra formula:

$$P = \frac{M \cdot V}{Q}$$

Poiché peraltro, sul mercato, oltre alla moneta metallica (M) esistono i biglietti di banca (M') ed esistono i surrogati della moneta (M") e queste tre specie di mezzi di pagamento hanno ciascuna una propria velocità di circolazione (rispettivamente V, V' e V"), la formula si complica in una espressione più complessa.
Diventa pertanto, secondo la modificazione apportata dal Fisher:

$$P = \frac{M \cdot V + M' \cdot V' + M'' \cdot V''}{Q}$$

Questa formula si può poi trasformare in quest'altra:

$$PQ = M \cdot V + M' \cdot V' + M'' \cdot V''$$

che prende il nome di « equazione dello scambio ».

Essa significa che *il valore complessivo delle merci scambiate contro moneta dipende dalla quantità dei mezzi di pagamento in circolazione moltiplicata per la rispettiva velocità di circolazione.*

112 - **L'equazione di Cambridge** — Una diversa formulazione della teoria quantitativa si ha per opera di alcuni illustri economisti dell'università di Cambridge: Marshall, Pigou, Keynes.
Essi *eliminano dall'equazione del Fisher la velocità di circolazione,* che è elemento di difficile rilevazione pratica, e considerano quindi la situazione con riguardo *a un dato istante del tempo,* anziché a un dato periodo. Con questa variante, la formula del Fisher diventa:

$$M = PQ$$

dove M indica la quantità di moneta esistente nel dato momento, Q il complesso delle merci scambiate con la quantità stessa (che circola, nel momento considerato, una sola volta) e P il livello generale dei prezzi.
Nella nuova formula, peraltro, il simbolo Q si scinde nei due diversi simboli H e K, che indicano rispettivamente: H, la quantità di merci di cui possono disporre i singoli in relazione alle loro disponibilità liquide, in moneta legale; K, la quantità di merci di cui possono disporre i singoli in relazione alle loro disponibilità in moneta bancaria (assegni).
La formula del Fisher si trasforma perciò nella seguente:

$$M = P\ (H + K)$$

Indicando, infine, con r il rapporto fra la riserva che le banche tengono in moneta legale e l'ammontare degli impegni assunti verso i clienti sotto forma di assegni (ad esempio, 10%), si ha la formula più completa:

$$M = P\ (H + r\ K)$$

che è nota sotto il nome di *equazione di Cambridge.*
Da essa si ricava quest'altra:

$$= \frac{M}{H + rK}$$

Questa formula significa che se H e K variano, restando immutati M e r, varia anche P: ad esempio, se H e K diminuiscono, P aumenta; significa inoltre che le variazioni di prezzi possono venire neutralizzate se M ed r, invece di essere lasciati fermi, vengono opportunamente fatti variare.
Le variazioni di M dipendono dalle autorità monetarie che presiedono alle emissioni di moneta legale; le variazioni di r dipendono dalle banche ordinarie, che possono aumentare o diminuire la riserva di moneta legale allargando o restringendo ai clienti la possibilità di emettere assegni.
Se ne desume che *le autorità monetarie e le banche possono, con le loro decisioni, neutralizzare gli effetti che producono sul livello*

generale dei prezzi le variazioni di H e K, le quali invece dipendono dalle decisioni del pubblico.

113 - **Il problema della stabilità monetaria** — La stabilità del potere d'acquisto della moneta è generalmente ritenuta una delle condizioni essenziali per lo sviluppo ordinato ed equilibrato della vita economica. Ma per un complesso di ragioni, in parte già accennate, si tratta di una condizione che non si realizza con facilità, specialmente dopo la generale adozione della carta moneta inconvertibile: il mantenimento della stabilità monetaria è, al giorno d'oggi, uno dei più delicati problemi di politica economica. Vedremo in seguito quali meccanismi vengono impiegati per il conseguimento di tale obbiettivo. Qui vogliamo esaminare le *cause* che generano il fenomeno della svalutazione monetaria, gli *effetti* che ne derivano, e i modi di effettuare, dopo una svalutazione, un *risanamento monetario.*
Giova premettere che il termine « svalutazione » (così come quello opposto, « rivalutazione ») può intendersi in diverso significato. Frequentemente esso viene oggi usato per indicare il provvedimento statale che riduce (o, rispettivamente, eleva) il valore della moneta nazionale nei confronti delle monete estere, cioè il *valore di scambio esterno.* La svalutazione monetaria a cui noi facciamo qui riferimento consiste invece nel *processo economico mediante il quale si genera la diminuzione del valore della moneta nei confronti delle merci,* cioè *del suo potere d'acquisto o valore di scambio interno.*
Nella storia dell'economia troviamo due specie principali di svalutazione monetaria:
— la svalutazione secolare della moneta aurea;
— la svalutazione della carta moneta inconvertibile, o inflazione.
Si tratta di due fenomeni profondamente diversi, che vanno considerati separatamente.

114 - **La svalutazione secolare della moneta aurea**
— In dipendenza delle sempre crescenti quantità di oro prodotte, il valore dello stesso *nel corso dei secoli* ha avuto tendenza alla diminuzione.

Gli effetti appariscenti di questo fenomeno sono l'aumento sia pure lento dei prezzi e la diminuzione dei debiti a lunga scadenza. Diminuendo il valore della moneta, per acquistare la stessa quantità di merce se ne dovrà cedere di più: è il prezzo che ne aumenta. D'altronde, siccome la somma nominale dei debiti rimane la stessa, il peso del saldo dei debiti e del pagamento degli interessi si riduce in conseguenza del diminuito valore della moneta.

Ora si domanda: è utile che la moneta aurea sia abbondante, se la sua abbondanza ne induce un rinvilimento?

Rispondiamo che il fenomeno della svalutazione secolare della moneta aurea non è dannoso per la economia: al contrario, un *lento* aumento dei prezzi stimola la produzione, fa fiorire le industrie e i commerci. Invece il ribasso dei prezzi, lento o rapido che sia, fa ristagnare gli affari, produce disoccupazione e miseria.

Con ciò non vogliamo dire che l'abbondanza della moneta, seppure aurea, sia segno di ricchezza: perché la moneta rappresenta la ricchezza, ma non la sostituisce. Mida, che tutto ciò che toccava tramutava in oro, morì disperato di fame!

115 - **L'inflazione. Inflazione galoppante e inflazione strisciante** — Di ben altre proporzioni e conseguenze è il fenomeno d*ell'inflazione* della moneta cartacea.

Nel suo significato tradizionale il vocabolo inflazione racchiude in sé due concetti:

— un'idea di eccesso, di sovrabbondanza, la *emissione di carta moneta è* infatti sovrabbondante, *eccedente i bisogni del mercato;*

— un'idea, inoltre, di aumento continuo di questa eccedenza.

Nell'inflazione così intesa (inflazione *da moneta)* si può cadere *per conto del commercio* o per *conto dello Stato.*

A) *Inflazione per conto del commercio* - Si ha l'inflazione *per conto del commercio* quando l'eccedenza di medio circolante è costituita da biglietti ed assegni entrati in circolazione mediante operazioni di. prestiti bancari. Questa specie di inflazione, detta anche « inflazione del credito » trae la causa da una condotta poco cauta delle banche, spintesi oltre misura nell'effettuazione di operazioni per esse molto lucrose.

B) *Inflazione per conto dello Stato* - L'inflazione cartacea, storicamente, avviene, per lo più, *per conto dello Stato.* Essa trae origine dal disavanzo del bilancio statale, dalla necessità di fronteggiare spese pubbliche straordinarie, quasi sempre di natura bellica, che le imposte e i prestiti pubblici non bastano a coprire. In tal caso l'eccedenza di medio circolante è costituita o da biglietti emessi direttamente dallo Stato o, più frequentemente, da biglietti emessi dalla banca centrale per fare anticipazioni allo Stato. Questa è l'inflazione più grave, perché in questo caso l'aumento della circolazione si sviluppa senza altri limiti che le necessità della finanza statale.

L'eccessiva emissione di carta moneta provoca, attraverso una espansione della capacità monetaria di numerose classi sociali, una maggior domanda di beni di consumo, che ne rialza i prezzi.

Ma *il rialzo dei prezzi avverrà in misura più che proporzionale all'aumento della quantità di moneta*, perché su di esso agirà *l'accresciuta velocità di circolazione monetaria:* quando il pubblico si accorge che la moneta si deprezza, perde la fiducia in essa e cerca di tenere presso di sé solo il quantitativo che strettamente gli serve, impiegando l'eccedenza nei cosiddetti « beni rifugio ».

D'altra parte, il generale aumento dei prezzi avrà come effetto, tra l'altro, di accrescere le spese statali, ciò che facilmente provocherà una nuova emissione di biglietti, che determinerà conseguenze analoghe alle precedenti, e questa un'altra, e così via (*spirale inflazionistica),* ma con *effetti cumulativi,* così che il movimento diventa sempre più veloce.

Il danno massimo dell'inflazione non è tanto nel deprezzamento della moneta di carta, ma più specialmente nei continui mutamenti di questa svalutazione e quindi nel continuo e sempre più rapido aumentare dei prezzi.

Per designare il processo inflazionistico violento e con ritmo vertiginoso, si usa oggi l'espressione *inflazione galoppante.*

Fenomeno di diversa natura è *l'aumento continuo ma moderato dei prezzi*, soprattutto *al consumo* (prezzi sul mercato al minuto), che si manifesta ordinariamente, in misura più o meno accentuata, nei sistemi economici odierni, e per il quale è stato coniato il termine *inflazione strisciante o serpeggiante:* inflazione, cioè, che

non si manifesta con ritmo vertiginoso, ma si insinua, « serpeggiando » in un sistema economico.

Questo fenomeno non trae origine dall'espansione della circolazione monetaria cartacea: non è, cioè, una *inflazione da moneta.*

Per spiegarlo, alcuni pongono l'accento sull'aumento dei costi di produzione, specialmente salariali, che si riflette sui prezzi di vendita, e parlano di *inflazione « spinta » dai costi* (« cost-push inflation ») o, brevemente, *inflazione da costi*; altri sull'incremento dei consumi, che determina un supero della domanda rispetto all'offerta, e parlano di *inflazione « tirata » dalla domanda* (« demand-pull inflation ») o, brevemente, *inflazione da domanda.*

Si tratta di cause concomitanti. L'aumento dei costi salariali si ha quando i salari sono aumentati in misura superiore all'incremento della produttività del lavoro, ed è una conseguenza dell'azione dei sindacati dei lavoratori, la cui forza contrattuale si è grandemente accresciuta rispetto al passato. L'aumento della domanda dei beni di consumo è la conseguenza di una redistribuzione del reddito nazionale a favore di classi sociali (i lavoratori) non abituate al risparmio, dovuta all'aumento sia dei salari, sia del grado di occupazione. È un'inflazione « democratica e sociale » — secondo l'espressione del Ropke — che è ormai generale in tutti i paesi.

Non manca, anche qui, una *spirale inflazionistica, se* pur di natura diversa da quella osservata nell'« inflazione da moneta »: l'aumento dei prezzi dei beni di consumo induce i sindacati dei lavoratori a reclamare aumenti salariali che, una volta concessi, determinano un aumento dei costi e un'espansione della domanda, e, per conseguenza, un ulteriore rialzo dei prezzi, per effetto del quale i lavoratori reclameranno nuovi aumenti salariali, e così via. In questa « spirale » agisce fortemente il meccanismo della « scala mobile » dei salari.

È appena il caso di notare che *inflazione da costi* e *inflazione da domanda* possono intrecciarsi al fenomeno *dell'inflazione da moneta,* se lo Stato, per necessità di bilancio, ricorre a emissioni di biglietti in quantità eccessiva.

E che *un'inflazione strisciante,* senza una condotta prudente ed energica delle autorità monetarie, può assumere il ritmo violento *dell'inflazione galoppante.*

L’inflazione è stata paragonata ad una china pericolosissima lungo la quale, se non ci si ferma al principio, si finisce col fare precipitare l’economia nazionale.

116 - **Effetti economici e sociali dell’inflazione —** La svalutazione della moneta di carta produce molteplici effetti economici e sociali, che saranno, naturalmente, tanto più forti quanto più avanzato sarà il processo inflazionistico.
Schematicamente si indicano così:
a) Creditori di somme fisse.
1) I *creditori per mutuo* e i *risparmiatori che tengono depositi bancari sono gravemente danneggiati,* sia nella riscossione degli interessi che nel saldo del capitale, in quanto ricevono carta moneta svalutata, che, avendo corso legale, ha pieno potere liberatorio ma diminuito potere d’acquisto.
I nuovi mutuanti non sono invece danneggiati, in quanto la svalutazione è già avvenuta. Anzi i nuovi contratti di mutuo, stretti quando si possono prevedere ulteriori svalutazioni, vengono dal mutuante fatti in modo da premunirsi contro tale eventuale rischio; *l’interesse così tende a salire a livelli assai* elevati. Quando per l’invasione della Ruhr, l’inflazione monetaria nell’impero germanico ha assunto proporzioni fantastiche, il saggio d’interesse è salito fino al 150% all’anno: coloro che mutuavano, nel timore della svalutazione della carta, cedevano denaro a patto che si restituisse tra un anno una quantità più che doppia; poi venne un momento che le operazioni di credito divennero praticamente impossibili tanto la rapidità di svalutazione del marco divenne impressionante, fino a valere il marco oro mille miliardi di marchi carta.
Tale aumento del saggio d’interesse *aggrava il costo di produzione* di molte merci, e quindi il loro prezzo, che cresce più che in proporzione della svalutazione della moneta.
2) Gli *stipendiati, i pensionati, coloro che godono annualità sono oltremodo colpiti,* perché vedono i loro redditi non crescere in proporzione del- l’aumentare del costo della vita. Col prolungarsi della situazione le classi organizzate reagiscono, e le più forti impongono ai datori di lavoro aumenti di remunerazione superiore

anche al rincaro della vita. Anche per questa via i costi di produzione delle merci aumentano in via assoluta e relativa; cosicché i prezzi delle merci aumentano in una misura superiore della svalutazione della moneta.

b) Debitori di somme fisse.,

I debitori sono avvantaggiati dall'inflazione in quanto rimborsano in moneta svalutata i prestiti contratti in moneta buona.

c) *Industrie.*

L'ascesa dei prezzi che ha lungo durante il processo produttivo *avvantaggia i produttori,* che vengono a realizzare, nella vendita, un elevato *extraprofitto di inflazione.* Essi lucrano in quanto la lo ro merce la vendono a prezzi proporzionati alla svalutazione della moneta, mentre l'hanno prodotta con un costo di produzione, in salari, materie prime e sussidiarie, proporzionato all'antecedente maggiore valore della carta moneta. Le imprese più avvantaggiate sono naturalmente quelle che disponevano di forti giacenze di materie prime e sussidiarie prima dell'inflazione,

d) *Commercio estero.*

La prima, subitanea, svalutazione della carta moneta è in confronto dell'oro (infatti l'oro aumenta di prezzo più rapidamente delle altre merci, perché è molto richiesto come bene-rifugio): siccome i prezzi all'estero sono in oro (o così, almeno, è stato in passato), i *cambi esteri si elevano prima e più rapidamente dei prezzi interni.*

Gli esportatori così sono in buone condizioni, perché subiscono costi di produzione non ancora fortemente aumentati e godono prezzi di vendita già fortemente cresciuti e *la esportazione viene eccitata.*

Il contrario è per l'importazione: le industrie nazionali vendono sul mercato interno con prezzi non aumentati in proporzione dell'aumento del cambio, e possono così con vantaggio reggere la concorrenza dei produttori esteri, che si fanno pagare in oro. *L'importazione è ostacolata* in quanto l'aumento dei cambi ha effetti simili a quelli di un dazio protettivo.

Questo però avviene solo finché cresce l'inflazione; quando l'equilibrio stabile è trovato, quelle divergenze tra aumento dei cambi e aumento dei prezzi, così favorevoli ai produttori interni,

non si verificano più.
e) *Commercio interno.*
È pervaso da una speculazione generale e per questo eccessiva. In periodi di prezzi crescenti i lucri sono facili e sicuri: tutti quindi si gettano in braccio alla speculazione sicuri dell'esito brillante.
Gli imprenditori si indebitano in larghissima misura, in quanto, prevedendo una sempre crescente svalutazione, cercano di lucrare la differenza fra il valore della moneta presa a prestito e il minor valore della moneta che restituiscono.
Ciò dà nuovo alimento al commercio di speculazione e induce ulteriore aumento, di prezzi, e i fenomeni, influendo gli uni sugli altri, trovano ognor esca e incentivo ad esagerarsi.
f) *Distribuzione della ricchezza.*
Si ha poi in tutta la compagine sociale un notevole perturbamento con forti spostamenti di ricchezza e passaggi di classi da diverse situazioni economiche; *la ricchezza passa da categorie che avevano nel passato guadagnato ed accumulato con lungo lavoro e severo e duro risparmio a classi non avvezze al lavoro paziente e diuturno ma avide di rapidi e forti guadagni;* si sposta da categorie e redditi fissi o lentamente crescenti a categorie di speculatori.
La instabilità della moneta è quindi una iniquità, che porta, oltre ai danni economici, *un grande perturbamento morale e il disordine sociale.* La congiuntura economica che ne scaturisce genera spostamenti di ricchezza spesso a favore di individui e classi meno degne. Dall'instabilità della moneta risulta una specie di imposta, una imposta mascherata, che, invece di realizzare la giustizia distributiva. *colpisce all'impazzata* perseguitando di preferenza i deboli, e risparmiando gli astuti e gli spregiudicati.
g) *Fuga della moneta.*
È il fenomeno che si produce allorquando l'inflazione è giunta al suo estremo stadio. Nessuno ha più fiducia nella moneta, che continuamente perde di valore, e tutti cercano di disfarsene, acquistando preziosi, immobili, beni qualsiasi: *la moneta* « *scotta* » *(hot money).* La domanda dei *beni rifugio* si fa altissima, la velocità di circolazione vertiginosa, e il rialzo dei prezzi ne riceve nuovo stimolo.

La moneta viene accettata solo da chi sa di potersene immediatamente sbarazzare, o da chi vi è tenuto per obbligo di legge. Negli scambi si cerca, sempre più, di barattare merce con merce: a questo punto, la moneta ha perso, dopo la sua funzione accessoria di accumulatore di valore, anche quella essenziale di intermediaria degli scambi. In tal caso non resta che sancire legalmente la situazione di fatto: dichiarare fuori corso la moneta e *cambiarla con una moneta nuova.*
Questo provvedimento prende il nome di *ripudio della moneta.*
Ma è possibile che il processo inflazionistico si arresti prima di giungere all'annientamento della moneta: e sia attuabile un risanamento della circolazione conservando la vecchia moneta.

117 **- Condizioni e mezzi di risanamento monetario** — il *risanamento monetario consiste nel ripristinare la stabilità di valore della carta moneta,* persa a causa dell'inflazione.
Se l'inflazione da moneta è avvenuta « per conto del commercio » (inflazione del credito), il mezzo per combatterla è teoricamente semplice, anche se non facile. In pratica: come meglio vedremo in seguito, occorre elevare il saggio di sconto e il saggio di interesse sulle anticipazioni per emettere meno biglietti e meno assegni, intanto che, susseguendosi le scadenze delle varie operazioni, quantità sempre crescenti di biglietti e di assegni già emessi fanno ritorno alla banca. Sono misure che richiedono molta fermezza da parte delle banche, perché destinate a sollevare l'ostilità degli industriali e dei commercianti.
Assai più complesso si presenta il problema di uscire dalla condizione inflazionistica, quando questa sia stata determinata dalle necessità finanziarie dello Stato. È il problema che devono per lo più affrontare i governi, all'indomani di una guerra, specialmente se lunga e gravosa.
Condizione prima per attuare il risanamento monetario è la *sospensione di ogni nuova emissione di biglietti.*
Secondo la dottrina tradizionale, altra condizione essenziale è *l'abolizione del corso forzoso,* cioè dichiarare i biglietti di banca convertibili in oro, in modo da ancorare il loro valore al valore di questo.

Secondo la dottrina moderna, invece, il risanamento può effettuarsi mediante una semplice *stabilizzazione di fatto,* cioè attraverso un complesso di provvedimenti adottati dall'autorità dello Stato per mantenere costante il potere d'acquisto della carta moneta, *senza tuttavia renderla liberamente convertibile.* E, invero, l'abolizione del corso forzoso non appare possibile, al giorno d'oggi, e nemmeno auspicabile.
I metodi tradizionali per attuare il risanamento della moneta sono la *devalutazione* e la *rivalutazione.*
Si ha la *devalutazione* quando *il valore del biglietto rispetto all'oro viene fissato secondo un rapporto uguale a quello attuale,* per modo che si viene a riconoscere legalmente il deprezzamento avutosi per effetto dell'inflazione.
Si ha la *rivalutazione* quando *il valore del biglietto rispetto all'oro viene fissato secondo un rapporto superiore a quello attuale.* Se tale valore è uguale a quello originario, si ha una rivalutazione *totale,* se è inferiore, una rivalutazione *parziale.*
La rivalutazione si attua mediante la *deflazione.*
Deflazione è la condizione inversa a quella di inflazione: è la *diminuzione continua della quantità della carta moneta, con conseguente diminuzione dei prezzi delle merci.*
L'eccedenza dei biglietti in circolazione può essere eliminata:
a) mediante *l'emissione di un prestito pubblico,* il cui gettito venga destinato alla distruzione;
b) mediante *l'utilizzazione degli avanzi annuali del bilancio,* ammesso che esistano;
c) *automaticamente,* attraverso un progressivo sviluppo economico del paese, in conseguenza del quale la quantità eccedente di carta moneta venga controbilanciata dall'accresciuta quantità di beni offerti sul mercato.
Ma la deflazione non è, generalmente, un buon rimedio. Perché, se l'inflazione porta così gravi danni, danni assai gravi porta anche la deflazione. Gli effetti economici di questa sono esattamente inversi di quelli dell'inflazione. L'aumento dei prezzi derivato dall'inflazione eccitava l'attività degli imprenditori; la diminuzione dei prezzi conseguente alla deflazione ne scoraggia l'intra-

prendenza: ed è evidente che debba essere così, in quanto la categoria dei produttori verrebbe a sostenere alti costi di produzione ma poi i prodotti, caduti nel frattempo i prezzi, dovrebbero venderli a prezzi diminuiti.

Durante l'inflazione i salari vedono cadere il loro valore reale: viceversa, durante la deflazione, i salari nominali si rivaluterebbero: ma, la produttività del lavoro rimanendo la stessa, gli imprenditori andrebbero a sostenere aumenti del costo del lavoro e sarebbero costretti a diminuire i salari nominali per impedire questo aumento del costo del lavoro. Di qui la resistenza della classe operaia, agitazioni, scioperi, contro cui gli imprenditori non avrebbero altro rimedio che la restrizione della produzione, col conseguente malanno della disoccupazione. Non continuiamo questa disamina, ma possiamo affermare che una condizione di deflazione, soprattutto quando miri a una rivalutazione totale, o quasi, dopo un'inflazione di notevoli proporzioni, segna grave malattia nella economia dei popoli.

Posto che inflazione e deflazione sono entrambe condizioni nocive allo sviluppo dell'economia, ne consegue che un risanamento monetario deve attuarsi attraverso una devalutazione: il che implica il *mantenimento della circolazione della carta moneta nei limiti confacenti alla effettiva richiesta dei biglietti,* cioè al movimento degli affari, portante all'effetto di una *stabilizzazione* monetaria; il che è quanto dire, *costanza del valore del biglietto, stabilità dei prezzi, equilibrio raggiunto* [4].

---

[4] Nel secolo attuale risanamenti monetari mediante abolizione del corso forzoso si ebbero, in Europa, dopo la fine della prima guerra mondiale. L'Inghilterra, essendosi la sterlina deprezzata di appena il 10°/o, attuò una rivalutazione totale. Altri Paesi effettuarono rivalutazioni parziali e fra questi l'Italia, mentre in Francia si preferì procedere a una devalutazione.

Dopo la seconda guerra, la quale pure ha arrecato gravi inflazioni nella maggior parte dei Paesi belligeranti, in nessun Paese si è creduto opportuno di riancorare all'oro il valore della moneta, e dovunque ci si è accontentati di attuare delle « stabilizzazioni di fatto ».

117 bis - **Aspetti più recenti dell'inflazione** — Nel quadro economico dell'ultimo decennio l'inflazione ha assunto il carattere di elemento di maggior pericolo per la stabilità delle economie nazionali. L'inflazione dilaga nel mondo. Essa presenta tre connotati fondamentali: 1) è generale, non essendovi più, a differenza del passato, alcun paese che riesca a sottrarvisi; 2) è acuta o galoppante, in alcuni paesi sfiorando e in altri avendo superato il tasso annuo del 20%; 3) è ribelle ad ogni politica di stabilizzazione.

Quali sono le cause di questa incontenibile e crescente febbre dei prezzi? Anzitutto l'espansione congiunturale che, dal 1971, in Occidente ha acceso la domanda, i consumi, la spesa pubblica. Poi i continui aumenti salariali che, talvolta connessi con l'aumento della produttività e talaltra in via autonoma e imitativa, si sono susseguiti di anno in anno, senza nessuna considerazione per la capacità dei singoli sistemi di offrire beni e servizi reali in cambio della maggior quantità di moneta spendibile. E ancora: il rincaro, a partire dal 1973, del petrolio, dovuto alla forza contrattuale dei monopolisti-venditori (paesi arabi); l'espansione della massa monetaria in tutti i paesi, nonostante i solenni impegni dei governi di contenere la liquidità; il diffondersi dei cambi fluttuanti, con la conseguenza, per molti paesi, di vedere crescere il conto dei beni importati; e, infine, la forte interdipendenza delle economie nazionali con la possibilità di scambiare flussi di prodotti e flussi di capitali (specie a breve termine) e di agevolare le operazioni speculative.

Neppure sfuggono al fenomeno dell'inflazione i paesi ad economia collettivista. La differenza fondamentale che corre fra questi e i paesi ad economia di mercato, in materia di inflazione, sta nel fatto che nei secondi l'aumento dei prezzi si manifesta interamente, mentre nei primi i prezzi — potendo variare solo per decisione amministrativa — rimangono stabili, ma non vi è più la merce; la stabilità costa così al consumatore delle lunghe e spesso vane « code ».

Titolo Terzo

DINAMICA DEI PREZZI

118 - **Dinamica dei prezzi —** Ora l'aumento dei prezzi dipendente dalla circolazione dell'oro si propaga per gradi, nel tempo, nello spazio, nelle varie classi sociali, beneficando largamente, e solo in piccola parte danneggiando. Infatti una serie di prezzi crescenti incoraggia le imprese, l'imprenditore riceve un beneficio reale, in quanto egli lavora con capitali presi a prestito, i quali, con il diminuire della potenza di acquisto della moneta, rappresentano un maggior valore nel tempo in cui se no ricevuti dal debitore che quando saranno restituiti al creditore. Ora gli imprenditori, che stanno oggigiorno al centro del mondo economico, che ne sono i propulsori, diffondono il loro benessere in tutte le classi sociali, in quanto la loro attività significa domanda di lavoro, e offerta di merci prodotte. Dal moderato aumento dei prezzi dipendente dal continuo accrescersi della quantità della moneta ncn vi è da aspettarsi danno, ma solo effetti favorevoli.

Queste sono le cause che influiscono sulle variazioni del prezzo delle merci in generale: ciascuna merce poi sottostà ad un mutamento di prezzo dipendente da ragioni particolari. Limpida è l'immagine del Nicholson, che porta l'esempio di una regata di yachts sospinti da brezza costante. La maggiore velocità degli uni rispetto agli altri si spiega con la diversità di costruzione, di velatura, di equipaggio, di governo della nave. Ma se il vento aumenta o diminuisce, o il flusso della marea agisce in maniera uniforme, la velocità di tutti ne verrebbe ugualmente aumentata o diminuita, lasciando immutate le differenze relative. Orbene l'oro è il vento del commercio, la marea del traffico; esaminando le posizioni relative ci è impossibile studiarne l'influenza del vento, e a questo fine dovremo osservare la velocità generale.

Così per conoscere e misurare le variazioni di prezzo dipendenti da variazioni di valore della moneta, dovremo riferirci alle ragioni generali, e trascurare le particolari. Una variazione di prezzo può dipendere o da una variazione nello stesso senso del valore della merce, o da una variazione in senso inverso del valore della moneta, o dal concorso della prima variazione con la seconda. Non

avendo nessun valore fisso come punto di riferimento, non sappiamo come stabilire da quale delle tre circostanze derivi una eventuale variazione di prezzo.
Una moneta perfetta dovrebbe avere un valore stabile in via assoluta: e valore e fissità sono due termini che fanno ai cozzi, perché valore è rapporto tra le utilità di due oggetti, le quali sono mutevolissime e varie, quindi essenzialmente relative.
Si potrebbe ripetere quello che si dice a proposito della relatività del moto: se un mobile si avanza in linea retta con una velocità di 10 metri al secondo, e un altro segue la stessa via con una velocità di solo un metro al secondo, è evidente che dopo il primo secondo quest'ultimo mobile considerato si trova addietro al primo di 9 metri; dopo due secondi è addietro di 18, dopo tre secondi di 27. Se un osservatore fosse posto sul primo mobile e mancasse di punti di riferimento fissi, è certo che crederebbe che fosse l'altro mobile ad allontanarsi da lui con velocità di 9 metri al secondo, mentre sarebbe persuaso di esser lui a star fermo; al contrario, se l'osservatore fosse posto sul secondo mobile, crederebbe di star fermo e vedrebbe allontanarsi il primo mobile con quella stessa velocità. È solo nel caso che un osservatore fosse situato fuori dei due mobili e in una posizione presunta come fissa, che scorgerebbe i due movimenti dei mobili uno più veloce dell'altro. Il male è che ragionevolmente non possiamo trovare un punto di riferimento fisso, e il moto così come io possiamo percepire, non può giudicarsi che relativo.
Così è dei prezzi: manchiamo di un punto di riferimento. Se una merce è raddoppiata di prezzo, può essere che ciò dipenda da un raddoppiamento del valore della merce o da uno svilimento alla metà della moneta o anche da qualsiasi altra ipotesi che porti alla conseguenza del nuovo rapporto di scambio, come ad esempio: valore della merce quadruplicata e valore della moneta soltanto raddoppiato; oppure valore della merce decuplicato e valore della moneta soltanto quintuplicato; e così via.
Se però noi constatiamo che entro un periodo di tempo tutti i prezzi di tutte le merci sono raddoppiati ciò potrebbe avvenire o perché il valore di tutte le merci è raddoppiato in confronto del valore dell'oro o perché è diminuito della metà il valore dell'oro

in confronto del valore delle merci. Se ben si riguardi queste due ipotesi sono la diversa espressione dello stesso fatto, che è la variazione della potenza di acquisto dell'oro in confronto alle merci. Ma la ragione di questo cambiamento di-potenza relativa di acquisto della moneta con le merci sta o dalla parte dell'oro o dalla parte delle merci o congiuntamente in vario grado per parte delle merci o per parte dell'oro. Noi non sappiamo individuarla; bensì possiamo col mezzo dei numeri indici dei prezzi misurare la dinamica del fenomeno. E tutte le volte che troveremo essersi cambiato il livello generale dei prezzi, possiamo pensare che debba essere avvenuto, principalmente, per cause monetarie; invece le variazioni singole degli indici dei prezzi dei vari gruppi di merci le possiamo riferire a ragioni spettanti-più facilmente alle merci.
Si badi però che queste variazioni di numeri indici dei prezzi misurano solo le variazioni medie dei prezzi di certe merci; a rigore non si può parlare di *variazioni del potere di acquisto della moneta,* le quali non potrebbero resultare che da un indice complessivo di molteplici indici elementari dei prezzi di tutte le cose valutabili, e quindi delle merci grezze e manufatte, mobili e immobili, diritti, servigi e prestazioni d'opera! Non solo, ma si dovrebbe inoltre fare tra questi numerosi prezzi una media ponderata che tenesse conto della relativa importanza di ciascuna rosa valutabile. Fare quindi una serie di indici dei prezzi perfetta è opera superiore alle possibilità: ci possiamo contentare di serie quanto meglio è possibile elaborate, dando loro quel grado di attendibilità e quel valore dimostrativo che meritano.

119 - **Indici dei prezzi —** Gli indici dei prezzi si calcolano appunto per dare modo di misurare le variazioni nel tempo del potere di acquisto della moneta, il quale è grandezza reciproca del livello generale dei prezzi. Si calcolano per i prezzi all'ingrosso, per i prezzi al minuto, per i prezzi dei generi alimentari, per i prezzi dei prodotti agricoli e così via.
In Italia oggi sono di riferimento comune quelli calcolati dall'istituto Centrale di Statistica, ed hanno per scopo di misurare le variazioni intervenute, tra due periodi, nei prezzi delle merci oggetto di transazioni commerciali, cosicché il loro reciproco può essere

assunto quale misura del potere d'acquisto della lira *in termini di quelle merci.* L'ISTAT calcola diversi tipi di numeri indici dei prezzi: numeri indici dei prezzi all'ingrosso, numeri indici dei prezzi al consumo per l'intera collettività nazionale, numeri indici dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati. Non è possibile, ma neppure necessario, tener conto di tutte le merci, bastando scegliere quelle che più fedelmente riflettono l'andamento generale dei prezzi. Per il mercato all'ingrosso l'ISTAT considera i prezzi di 344 merci, che possono considerarsi un *campione ragionato* del complesso delle merci che danno luogo a transazioni tra gli operatori del settore delle imprese: agricoltori, industriali, grossisti.
La elaborazione viene effettuata calcolando in primo luogo gli indici relativi ai prezzi delle singole qualità e specie di ciascuna merce; da tali indici si ottengono, per medie aritmetiche semplici o ponderate, gli indici elementari delle singole merci. Dagli indici elementari si passa a quelli di categoria e all'indice generale con medie geometriche ponderate. I coefficienti di ponderazione sono stabiliti in base al valore delle quantità delle merci prodotte ed importate nell'anno di base.

Titolo Quarto

SISTEMI MONETARI

120 - **Concetti generali** — Dicesi *sistema monetario il complesso delle monete e dei surrogati della moneta circolanti in un Paese in un dato momento, e il complesso delle norme che ne regolano l'emissione e la circolazione.*
In un sistema monetario si distinguono:
1) *monete legali,* a cui lo Stato attribuisce *potere liberatorio illimitato;*
2) *monete sussidiarie (o divisionarie),* con potere liberatorio limitato;
3) *monete commerciali* (propriamente: *surrogati della moneta),* la cui circolazione è puramente *fiduciaria.*
Base di ogni sistema monetario è la *unità monetaria,* cioè *una*

moneta, corrispondente in origine a una data quantità di metallo fino (oro o argento), *la quale viene assunta come misura convenzionale per esprimere i prezzi e rispetto alla quale tutte le altre monete del sistema sono multipli o sottomultipli.* In Italia l'unità monetaria è la lira, in Germania è il marco, in Inghilterra la sterlina, e così via.

L'unità monetaria può essere *reale* (detto anche *effettiva)* oppure *ideale.*

È *reale* quando è effettivamente coniata e perciò si trova in circolazione.

È *ideale* quando non è coniata, ma serve semplicemente da *moneta di conto:* funge bensì da misura dei valori, ma non da strumento di scambio; quest'ultima funzione, per conseguenza, viene svolta esclusivamente da monete metalliche di valore multiplo o da biglietti di banca.

La lira-oro italiana, ad esempio, non fu mai coniata, dato il suo piccolo contenuto di metallo fino (gr. 0,04677); e così pure il marco.

La sterlina e il dollaro, invece, erano monete effettivamente coniate.

I sistemi monetari vigenti nei vari Paesi dal XIX secolo ad oggi, si possono ricondurre ai seguenti tipi:

1) *sistemi monetari metallici,* con effettiva circolazione di monete metalliche;

2) *sistemi monetari cartacei,* con circolazione di biglietti di banca a corso forzoso, cioè inconvertibili;

3) *sistemi monetari a cambio aureo,* basati sull'oro, ma senza circolazione di monete metalliche.

Nei *sistemi monetari metallici* possono esservi o una sola unità monetaria, aurea o argentea (sistemi *monometallici)* o due unità monetarie, una aurea e una argentea (sistemi *bimetallici*); e le unità monetarie possono essere coniate o non coniate.

Nei *sistemi monetari cartacei* vi è una unità monetaria che non è coniata, e solo nominalmente corrisponde a una data quantità di oro (o di argento).

Nei *sistemi monetari a cambio aureo,* infine, l'unità monetaria è

pure una moneta non coniata (ideale), che però corrisponde effettivamente a una data quantità di oro.

121 - **Monometallismo** — Il monometallismo è *il sistema monetario* che sussiste quando *lo Stato dichiara moneta legale perfetta (con potere liberatorio illimitato) un solo metallo,* ossia l'oro o l'argento.
Si ha quindi un *monometallismo aureo* (« *gold standard* ») e *un monometallismo argenteo* (« *silver standard »).*
Le caratteristiche fondamentali del monometallismo sono le seguenti:
a) lo Stato determina *l'unità monetaria in un quantum dì oro (o di argento),* dichiarando cioè la quantità di fino contenuto nella moneta base (lira, dollaro, sterlina, franco...);
b) *la coniazione è libera;* cioè la zecca è obbligata ad acquistare e a coniare qualunque quantità di oro (o argento) greggio venga ad essa portata dai privati, previo il pagamento di un piccolo diritto per le spese di coniazione (*monetaggio*);
c) *la fusione è libera,* cioè non è proibita la smonetazione;
d) l'oro (o l'argento), sia in forma di merce o di moneta, può essere *liberamente esportato e importato;*
e) accanto all'oro (o all'argento) possono circolare monete di altro metallo: ma soltanto l'oro (o l'argento) è moneta principale ed ha pieno potere liberatorio. *Le altre monete hanno ufficio sussidiario,* potere liberatorio limitato, e sono coniate in quantità rigidamente stabilita dallo Stato: possono avere (e di regola hanno) un valore superiore nominale al valore del metallo merce onde sono formate;
f) anche in un sistema aureo (o argenteo) la funzione di mezzo di pagamento è adempiuta in larga misura da *biglietti* e da altri surrogati della moneta, valute cartacee tutte però *convertibili liberamente e illimitatamente in oro.*

122 - **Bimetallismo** — Si ha il sistema monetario bimetallico allorquando *lo Stato dichiara moneta legale perfetta (con potere liberatorio illimitato) tanto l'oro quanto l'argento.*

Ferme restando le caratteristiche del monometallismo sopra enunciate (libertà di coniazione, esportazione ed importazione — in questo caso — di *entrambi* i metalli, circolazione di monete sussidiarie e di biglietti convertibili in oro o argento), nel sistema bimetallico *è necessario che lo Stato fissi un rapporto tra il valore legale delle due monete* e questo rapporto *deve corrispondere al rapporto fra il valore di mercato dei due metalli.*

Se, ad esempio, un chilogrammo di oro-merce, sul mercato, equivale a 15 chilogrammi di argento-merce, legalmente un chilogrammo di oro monetato equivarrà a un chilogrammo di argento monetato,

Senonché il rapporto di mercato non si mantiene costante, essendo soggetto alle variazioni di valore dei due metalli: cosicché la coincidenza con il rapporto legale, prima o poi, verrà meno.

Il bimetallismo è quindi un sistema monetario che, in presenza di forti variazioni del rapporto commerciale fra oro e argento, *è destinato a trasformarsi* inevitabilmente *in un monometallismo alternato del metallo deprezzato:* argenteo, se si deprezza l’argento, aureo se si deprezza l’oro.

Solo se la variazione fosse piccola l’equilibrio potrebbe ristabilirsi prima che una delle due monete fosse del tutto sparita: ciò, in quanto, come si è visto, la speculazione determina una forte richiesta del metallo rinvilito (a scopo di monetazione) che ne fa aumentare il valore, ed una correlativa offerta del metallo apprezzato, il cui valore, per conseguenza, scema.

E questa non è pura teoria, tali vicende essendosi realmente verificate, nella prima metà del secolo scorso, in quei Paesi che adottarono il bimetallismo, quali l'Italia, la Francia, la Svizzera, la Grecia e il Belgio, che costituivano la *Unione Latina.*

122 bis - **Bimetallismo zoppo** — Quello di cui abbiamo esposto il meccanismo è il *bimetallismo completo,* caratterizzato dalla libera coniazione di ambedue i metalli.

Per ovviare gli inconvenienti di questo, e in seguito al deprezzamento dell’argento, gli Stati dell’Unione Latina, nella seconda metà del secolo scorso, decisero di trasformarlo in quello che fu chiamato il *bimetallismo zoppo.*

Si ha il bimetallismo zoppo quando *lo Stato sospende la libera coniazione del metallo deprezzato.* togliendo, con ciò stesso, la possibilità di lucrare la differenza fra i due rapporti, legale e commerciale.
Circolano bensì due monete legali con potere liberatorio illimitato, l'aurea e l'argentea; ma di queste, una sola è perfetta: la più pregiata, della quale si è conservata la libera coniazione; mentre l'altra è moneta debole, accettata non per il suo valore intrinseco, ma in forza del valore nominale attribuitole dal legislatore.
Beh si comprende che nel sistema bimetallico il valore delle due monete deve essere fissato per legge. Ad esempio negli Stati appartenenti alla passata Unione Monetaria Latina (originariamente Italia, Francia, Belgio, Svizzera e poi la Grecia; in seguito si uniformarono al sistema latino la Spagna, il Portogallo, la Romania, la Serbia, la Bulgaria, il Lussemburgo ed altri) il rapporto era di 1: 15,5, cosicché un chilogrammo di oro monetato equivaleva a 15,5 chilogrammi di argento monetato di pezzi da L. 5, o scudi. Così (pesando uno scudo d'argento 25 grammi) in un chilogrammo d'argento monetato si contenevano 40 scudi con un valore nominale di lire 200. Un napoleone di lire 10 di oro pesava invece gr. 3,2258, cosicché in un chilogrammo ve ne entravano 310, con un valore complessivo di lire 3100, il che è 15 volte e mezzo il valore nominale di un chilogrammo di monete d'argento.
Tanto nel sistema monometallico che nel bimetallico accanto alle monete legali hanno corso legale limitato le monete divisionarie d'argento a titolo minore e gli spiccioli in rame e nichelio.
Fino a quando non si è generalizzata l'adozione dei sistemi a carta moneta inconvertibile, la tendenza della scienza e della pratica è stata verso il tipo monometallico; la maggior parte degli Stati moderni l'hanno, l'un dopo l'altro, adottato. Così l'Inghilterra dal 1815, il Portogallo dal 1854, la Germania dal 1875, gli Stati Scandinavi dal 1875, la Finlandia dal 1878, il Perù dal 1901, e l'Italia con legge 23 giugno 1927 con cui dichiarava cessato il corso legale degli scudi da lire 5.
Questo per la pratica; la scienza d'altra parte osserva in favore del sistema monometallico:
a) essendo la moneta una misura, non può essere che una sola;

ò) con l'unico tipo le oscillazioni dei prezzi sono meno frequenti;
c) in fatto il sistema bimetallico si risolve in un sistema monometallico per la cosiddetta legge di Gresham.

Ammesso che il diritto di batter moneta spetti allo Stato, si può concedere al privato di portar metallo alla zecca per farlo coniare: tale coniazione può essere gratuita e onerosa: in questo caso il privato deve pagare una tassa di *monetaggio.*

La legge che creò nel 1861 la lira italiana stabilì i prezzi dei metalli preziosi e i diritti di conio nella tariffa seguente:

Valori e prezzi di quell'epoca che qui si riportano per documentazione stoica.

Metalli preziosi	Valore intrinseco	Diritto di conio	Valore legale
Oro fino al chilogrammo L.	3437,00	7,444	3444,444
Oro grezzo a 900 mill. L.	3093,30	6,700	3100
Argento fino al kg. L.	220,50	1.722	222,222
Argento grezzo a 900 mill. L.	198,45	1,550	200

123 - **La legge di Gresham —** La legge di Gresham dice che la *moneta cattiva scaccia la buona.* Essa si riferisce a certe condizioni di fatto per cui in un mercato circolino, con pari corso legale, due monete, di cui una è svalutata di fronte all'altra. Ad esempio negli Stati della ormai scomparsa Unione Latina se il valore dell'oro merce di fronte all'argento è nel rapporto 1: 20, invece che nel rapporto 1: 15,5 quale la legge monetaria lo ha fissato, la moneta d'argento è svalutata, è la moneta detta *cattiva.*

Ebbene, se ciò avviene si verifica necessariamente una speculazione, per cui la moneta *buona* esce di circolazione e vi rimane la moneta cattiva. Infatti, se questo fosse, una banchiere degli Stati dell'Unione Latina avrebbe potuto con 1 kg. di oro mone tato (cioè a dire con L. 3100) che contiene 900 grammi di oro fino, comprare kg. 18 di argento fino, che monetato in lega al 900/1000 avrebbe prodotto 20 kg. di argento monetato, cioè 800 pezzi da 5 scudi, con un valore nominale di lire 4000; il beneficio della speculazione sarebbe stato di lire 900 lorde. Tutti avrebbero avuto

quella convenienza e adagio adagio le monete d'argento (la moneta cattiva, argento) avrebbe scacciato la buona. Non solo, ma il sistema bimetallico necessariamente avrebbe dovuto cedere il posto al sistema metallico, in pratica.
Questo è avvenuto in fatti: l'argento cadde continuamente dì valore di contro all'oro, cosicché le continue smonetazioni dell'oro e il continuo portare argento alle zecche per la monetazione avevano prodotto imminente pericolo della assoluta sparizione dell'oro dalla circolazione. Per ovviare a questo inconveniente, gli Stati dell'Unione Latina convennero di sospendere la libera coniazione dell'argento.
Cosicché l'argento divenne una specie di carta moneta costosa, un titolo fiduciario in metallo, in quanto che circolava non pel suo valore intrinseco, ma in forza di un valore nominale attribuito dal legislatore; e non era convertibile in oro, esso stesso moneta legale. Questo che abbiamo detto dei sistemi in genere, e dell'Unione Latina in specie si riferisce al tempo anteriore alla guerra Europea. Con la guerra la circolazione metallica è sparita nella maggior parte degli Stati e le è subentrata una circolazione di carta moneta e di biglietti di banca inconvertibili; come meglio vedremo in seguito.
La sparizione della moneta buona può avvenire per diverse vie: o è tesoreggiata, o si dirige all'estero per i pagamenti di partite debitorie, o viene trasformata con la fusione in metallo. Il fenomeno di Gresham si verifica, ben s'intende, quando le due monete abbiano pari corso legale, cioè pari potere liberatorio; non si verifica ad esempio tra moneta forte e moneta divisionaria, che ha corso legale limitato.

124 - **Sistema a carta moneta inconvertibile** — Il *sistema a carta moneta inconvertibile* (o sistema *cartaceo)* è quel sistema monetario nel quale *la moneta legale, con potere liberatorio illimitato, è il biglietto di banca a corso forzoso.* Questo sistema si presenta, all'origine, come una degenerazione dei sistemi monetari metallici. La sua genesi è legata al crearsi di forti disavanzi nei bilanci statali (causati da guerre o da altre calamità), per fronteggiare i quali, non bastando l'aumento delle imposte né i prestiti pubblici, si ricorre all'emissione di biglietti di banca.
Nei sistemi metallici il biglietto di banca è rappresentativo della moneta metallica, che esso sostituisce in quanto è più comodo, specie nei pagamenti ingenti, e inoltre evita il logorio del metallo; ed è *liberamente convertibile in moneta metallica,* essendo la banca di emissione obbligata al cambio.
Ma quando lo Stato, pressato dall'urgenza di grandi e straordinarie spese pubbliche, chiede alla banca d'emissione forti anticipi, la massa dei biglietti aumenta enormemente e il rapporto fra la riserva della banca di emissione e la circolazione cartacea viene ad alterarsi via via; allora, per difendere la riserva, lo Stato autorizza la banca a sospendere la conversione dei biglietti e fa obbligo a tutti di accettarli in pagamento; i biglietti così circolano in regime di *corso forzoso:* hanno pieno potere liberatorio, ma sono inconvertibili in moneta metallica.
E il sistema metallico si trasforma in un sistema cartaceo.
Ciò accade specialmente, anche se non necessariamente, in occasione delle guerre: ma fu soprattutto il conflitto del 1914-18 a determinare l'abbandono, pressoché generale, dei sistemi a base metallica [5].
L'introduzione del corso forzoso del biglietto produce molteplici conseguenze.

---

[5] In Italia il corso forzoso fu introdotto la prima volta nel 1866, nell'imminenza della guerra contro l'Austria. Abolito nel 1883, riapparve, almeno di fatto, nel 1888. Ma anche negli anni di corso forzoso la perdita di valore della carta rispetto all'oro fu di lieve entità e non andò mai oltre il 16[ff]o. Dopo il 1904, anzi vi fu un periodo nel quale la situazione generale del Paese era tale che 100 lire d'oro si acquistavano con 99,70 di carta moneta inconvertibile: la carta moneta faceva aggio sull'oro!

A) *Rialzo del livello generale dei prezzi* e conseguente *deprezzamento della carta moneta:* anche la moneta cartacea, sebbene priva di valore intrinseco, potrebbe conservare integro il suo potere d'acquisto — come insegna la teoria quantitativa — purché fosse emessa *in quantità limitata;* è l'accrescersi della sua quantità — conseguenza di ripetute emissioni — che, provocando una espansione della domanda delle merci, si riflette in un aumento dei prezzi di queste ed in una correlativa diminuzione del suo potere d'acquisto.
B) *Aggio dell'oro sulla carta moneta:* il deprezzamento della carta moneta, rispetto all'oro, conseguenza sia dell'inconvertibilità dei biglietti, sia della loro accresciuta quantità, dà luogo al fenomeno dell'aggio. Chiamasi aggio il sovrapprezzo che si paga in carta moneta per acquistare una quantità di moneta aurea: ad esempio, 120 lire di carta per 100 lire d'oro (aggio del *20%*), mentre *disaggio* dicesi, per contro, la correlativa diminuzione di valore della carta moneta in confronto dell'oro.
C) *Rialzo del cambio estero:* l'aumento dei cambi consegue al deprezzamento della carta rispetto all'oro, in oro essendo espressi i prezzi all'estero; esso sarà tanto più forte quanto maggiore è l'aggio della moneta aurea su quella cartacea. I cambi si eleveranno, anzi, *prima e più rapidamente dei prezzi interni,* in quanto la prima svalutazione della carta moneta si manifesta — anche per ragioni psicologiche — nei confronti dell'oro, mentre le merci rincarano gradualmente.
D) *Sparizione delle monete metalliche:* non appena introdotto il corso forzoso, si manifesta una rarefazione delle monete d'oro o d'argento, che procede progressivamente.
Si attua la legge di Gresham: le monete metalliche vengono tesoreggiate, esportate, fuse. « La moneta cattiva, scaccia quella buona », fino a che restano in circolazione solamente i biglietti inconvertibili.

124 bis - **Vantaggi e svantaggi della carta moneta inconvertibile** — La carta moneta inconvertibile svolge tutte le funzioni della moneta metallica: è mezzo di scambio, unità di misura del

valore, mezzo di accumulazione del valore, mezzo di trasferimento del valore nello spazio, mezzo legale di estinzione delle obbligazioni.

Fra la moneta cartacea e la moneta metallica esistono tuttavia delle profonde differenze.

A) La carta moneta, come la moneta metallica, ha un valore legale e un valore di scambio, ma è *priva di valore intrinseco.*

B) La carta moneta non può circolare che *entro i confini dello Stato,* perdendo all'estero il privilegio del potere liberatorio: l'oro, con l'adozione dei sistemi cartacei, viene privato della sua funzione monetaria all'interno degli Stati, ma non nei rapporti internazionali, nei quali persiste il suo impiego come mezzo di pagamento.

C) *La quantità di carta moneta dipende dal volere delle autorità monetarie, mentre la quantità di moneta metallica dipende dalla quantità di oro (o di argento) prodotto dalle miniere, e dalla convenienza che vi è a monetarlo.* È questa la differenza fondamentale fra il sistema a carta moneta e quello metallico, dalla quale derivano conseguenze della massima importanza:

1) *Nel sistema cartaceo il valore della moneta è soggetto a diminuire continuamente per* effetto *di successive emissioni.*

Nel sistema metallico la *monetazione è sottoposta a due condizioni:* una prossima, *la convenienza di trasformare l'oro merce in oro moneta,* l'altra remota, *la convenienza di estrarre l'oro.* Quando la moneta d'oro è divenuta così sovrabbondante da sminuire molto di valore, allora *la monetazione cessa,* perché è più proficua la destinazione dell'oro ad uso ornamentale: quando poi anche l'oro merce è molto svalutato e il suo valore cade fin sotto il livello del costo di produzione, allora è l'estrazione dell'oro dalle miniere che si allenta, perché rimangono in esercizio solo le miniere a più basso costo. Interrotta la monetazione nel primo caso, e l'estrazione e la monetazione nel secondo, l'oro moneta nel primo caso, e nel secondo anche l'oro merce, cominciano a rarefarsi relativamente e ad aumentare di valore. Col tempo *torna la convenienza di monetazione* e di estrazione dell'oro. Certo però questi movimenti, e queste svalutazioni e rivalutazioni dell'oro sono lentissime e regolari, cosicché *i movimenti dei prezzi non*

sono davvero vertiginosi e tendono verso una continua ascesa, interrotta ogni tanto da qualche sosta, rarissimamente da un movimento di regresso.

Invece i *movimenti dei prezzi in regime di corso forzoso possono essere bruschi, violenti e di grandi proporzioni*, perché le necessità del momento, le urgenze dei bilanci, le volontà dei governi sono le sole determinanti della grandezza delle emissioni cartacee.

2) *Nel sistema cartaceo*, peraltro, *il volume del medio circolante può essere opportunamente regolato secondo i bisogni del mercato e in relazione ai fini* di *politica economica dello Stato,* mentre nel sistema metallico dipende da fatti casuali, quali lo stock d'oro esistente e la produzione aurifera annua. Oggi in tutti i sistemi economici l'obbiettivo principale è la piena occupazione dei fattori della produzione e, più in genere, lo sviluppo economico nazionale: tale politica è in netto contrasto con quella basata sui meccanismi automatici propri dei sistemi monetari metallici.

D'altra parte il sistema cartaceo, anche se privo di correttivi automatici degli squilibri, non implica *necessariamente* una instabilità nel valore della moneta, poiché la stabilità può essere difesa, come si desume dalla teoria quantitativa, regolando la circolazione in rapporto all'andamento della produzione.

Il sistema cartaceo, insomma, non è del tutto inferiore a quelli che si avevano quando la moneta era aurea. È un sistema che presenta la caratteristica di essere *manovrabile e controllabile* dalle autorità monetarie dello Stato. Il suo buon funzionamento dipende dalla saggezza e dall'abilità con cui le autorità monetarie sanno manovrarlo e controllarlo.

125 - **Sistemi monetari a cambio aureo** — I sistemi a cambio aureo costituiscono *una variante del sistema aureo tipico («gold standard»),* attuata dalla maggior parte degli Stati europei negli anni che seguirono la fine della prima guerra mondiale.

Durante il conflitto, quasi tutti gli Stati si erano trovati costretti ad abbandonare il sistema aureo, che aveva fino ad allora egregiamente funzionato, assicurando una relativa stabilità ai prezzi e

ai cambi; si introdusse il corso forzoso e, per le esigenze del bilancio, le emissioni di carta moneta si susseguirono frequenti, determinando paurose inflazioni dalle quali qualche moneta — come il marco tedesco — uscì letteralmente polverizzata.
È quindi naturale che, cessata la guerra, i governi si preoccupassero di fermare l'ascesa dei prezzi e di riancorare all'oro il valore dei biglietti.
Ma un ritorno al sistema aureo nelle condizioni dell'anteguerra non sembrò realizzabile. Che cosa era infatti accaduto durante gli anni del conflitto?
Era accaduto questo: che, mentre per l'innanzi l'oro era razionalmente distribuito fra gli Stati, nel dopoguerra si presentava una situazione opposta: celti Stati ne avevano troppo, certi altri troppo poco.

126 — In tempi normali, quando il commercio internazionale si svolge senza gravi ostacoli, come appunto avveniva anteriormente alla prima guerra mondiale, l'oro e l'argento si distribuiscono fra gli Stati *in misura proporzionata ai bisogni dei loro traffici*, tendendo a spostarsi automaticamente dai Paesi che ne sovrabbondano a quelli che ne scarseggiano. È facile comprendere come ciò avvenga.
Nei paesi a miniere, via via che si scoprono nuovi giacimenti, e si estrae maggior quantità di oro, questo vede cadere il suo prezzo: svalutandosi l'oro, si svaluta anche la moneta aurea e aumentano in corrispondenza i prezzi delle merci.
Perciò si produce uno squilibrio di prezzi fra paesi che hanno più oro e paesi che ne hanno meno; perché in questi l'oro ha un maggiore valore. e le merci hanno un minor prezzo, che non nei paesi con miniere. Allora l'importazione di merci del paese con miniere viene largamente incoraggiata e scoraggiata l'esportazione, così da produrre una bilancia commerciale sfavorevole che non può essere colmata che con invio dell'oro all'estero.
Simile fenomeno avviene per i paesi che primi ricevono l'oro dai paesi minerari, cioè per i paesi che importano merci di loro produzione nel paese con miniera. In quei paesi, essendosi prodotto un afflusso di oro, questo si svaluta, accrescendo i prezzi delle

altre merci: con ciò si incoraggia l'importazione dall'estero, e si scoraggiano le esportazioni, cosicché si produce uno squilibrio che non può essere colmato che con l'invio all'estero di una certa quantità di oro: l'afflusso viene così eliminato. Ecco come si spiega la distribuzione, nei vari paesi del mondo, dell'oro: l'oro dai paesi con miniere si avvia ai paesi con i quali quelli tengono commercio; da questi ad altri paesi importatori e cosi via via l'oro si diffonde per il mondo, portandovi la tendenza ad un lento e fatale incremento di prezzi.
Allo scoppio della guerra 1914-18 la distribuzione dei metalli preziosi fu turbata profondamente: l'oro si riversò negli Stati Uniti, sia perché erano essi a fornire la maggior parte dei beni di natura alimentare o militare agli alleati, sia perché il panico dilagante spingeva tutti i detentori di oro a rifugiarlo in quel lontano e sicuro paese. Questo fenomeno fu chiamato la *maldistribuzìone dell'oro,* ed ebbe ripercussione di diversa natura.
I paesi verso i quali si dirigeva tale imponente flusso di oro, cioè principalmente — abbiamo detto — gli Stati Uniti d'America, onde evitare il forte rialzo dei prezzi che ne sarebbe conseguito, ne eliminarono l'eccedenza togliendolo dalla circolazione e sotterrandolo nelle casseforti delle banche. Fu una vera e propria operazione deflazionistica, e venne chiamata la *sterilizzazione dell'oro,* nel senso che venivano neutralizzati gli effetti della sua esuberanza.
I paesi, invece, rimasti con poco oro, cercarono di risolvere il problema monetario adottando dei sistemi che consentissero di tenere ancorato il valore della moneta pur con un quantitativo minimo del prezioso metallo: e questi furono appunto *i sistemi a cambio aureo.*
Le caratteristiche del sistema a cambio aureo si possono riassumere definendolo *un sistema aureo senza circolazione aurea.* Infatti:
a) moneta legale, con potere liberatorio illimitato. è il biglietto di banca, accanto al quale circolano naturalmente le monete divisionarie:
b) l'unità monetaria è tuttavia *aurea,* in quanto equivale a un dato peso di oro fino, ma si tratta di una *unità ideale,* non esistendo

monete d’oro coniate;
c) la corrispondenza del valore del biglietto alla unità aurea viene assicurata attraverso *l’obbligo imposto alla banca di emissione di convertire a vista i biglietti*, anziché in moneta d’oro, come avverrebbe col sistema aureo tipico, *in verghe d'oro* o *in divise estere convertibili in oro nel paese d'emissione.*
Si hanno, quindi, tre sottotipi di questo sistema:
1) *sistema del cambio in verghe d’oro* («gold *bullion standard »):*
2) *sistema del cambio in divise auree* («gold *exchange standard*»);
3) *sistema misto,* nel quale è lasciata alla banca la scelta della conversione con l’uno o l’altro mezzo.
II sistema a cambio aureo consentiva dunque di realizzare il duplice obbiettivo:
— *ancorare i prezzi all’oro;*
— *economizzare l’oro*, che, non essendo coniato, serviva quasi esclusivamente per i pagamenti internazionali.

Titolo Quinto
EQUAZIONE FONDAMENTALE DELLO SCAMBIO

127 - **Equazione dello scambio** — Premesse queste nozioni generali, andiamo studiando partita- mente dei seguenti argomenti; valore della moneta, leggi del prezzo, il cambio e sue leggi, politica monetaria e politica dei prezzi.
Dicemmo che in linea generale il valore della moneta dipende dalla domanda e dall’offerta di metallo ad uso di moneta: analizziamo questi due elementi.
Principali elementi della domanda sono le merci poste in vendita (escluse quindi le immagazzinate) e il movimento degli affari (cioè il numero delle transazioni e la loro importanza). Sono questi elementi che variano con una certa regolarità ed hanno un movimento generale d’incremento ben determinato, che si svolge attraverso a oscillazioni di più o meno grande importanza relativa in corrispondenza di crisi, di guerre, di fallanza o di abbondanza

di raccolti, e così via. Solo raramente si verificano cause di perturbazioni più gravi e profonde, come quando in alcuni Stati si abbandona il bimetallismo pel monometallismo aureo, e quando nuovi paesi entrano nel commercio monetario mondiale, via via che la civiltà vi penetra. Una causa che nei secoli ultimi ha sempre più contribuito a frenare l'aumento della domanda di moneta è stata l'intensificarsi e l'estendersi dell'uso dei titoli di credito quali sostitutivi della moneta; e l'istituzione delle stanze di compensazione.

L'offerta di moneta è rappresentata dall'oro che viene in realtà sul mercato; si deve escludere quello che è tesoreggiato e quello che si usa per trasportare o conservare valori. Allo scoppiare della prima guerra europea il valore dell'oro monetato ebbe uno slancio improvviso e fortissimo verso l'aumento, non per altro che in quanto fu accaparrato e tesoreggiato da tutte le parti: quella rimasta in circolazione fu una quantità limitatissima. Certo è che si deve badare alla quantità virtuale; quindi la velocità di circolazione della moneta, (numero degli scambi nell'unità del tempo) influisce a potenziare variamente le quantità esistenti.

Interpretati così gli elementi che costituiscono la domanda e l'offerta della moneta, e che determinano il suo valore e per contraccolpo il livello generale dei prezzi, vedemmo che la formola che determina la legge dei prezzi è la seguente, secondo cui

$$P = \frac{M \cdot V}{Q}$$

nella quale P indica il livello medio dei prezzi; M è la quantità totale di moneta legale in circolazione, la quale ha la velocità di circolazione *V;* e infine *Q* è un indice del volume del commercio. L'economista Fisher, da cui questa formula deriva, l'ha presentata in forma più complessa e quindi più precisa:

$$PQ = MV + LU$$

nella quale, ferme restando le notazioni *P, Q, M, V,* si introducono le due L e LI ad indicare il volume della circolazione poggiante su depositi (vaglia, assegni, ecc.) e la corrispondente velocità di

circolazione.
Non è inutile approfondire con maggiore diligenza la questione dei prezzi delle cose e del valore della moneta, che d'altronde sono due aspetti, due espressioni dello stesso fenomeno. E siccome la moneta non sempre è di oro, ma se talora è una merce, talora può essere solo un titolo di credito, talora nello stesso tempo è una merce e un titolo di credito, talora infine non è nessuna delle dette cose, ma emessa per potere e facoltà del principe ha una effettiva funzione di mezzo di cambio, a seconda delle diverse circostanze di tempo e di luogo, è pur sempre una cosa il cui valore viene, premesse le avvertenze di cui in appresso, determinato dalla sua quantità. In questa concezione più generica soccorre meglio della formola data sopra, la seguente proposta dalla più recente scuola inglese, e che lega in unica relazione diversi elementi che è necessario porre nella dovuta luce.
128 - **Formula del Keynes** — La formula è:

$$n = p\,(k + rk')$$

Il Keynes (*A Tract on Monetary Reform,* cap. III) così definisce quelle notazioni: *n* è il numero delle monete (in biglietti, moneta metallica o altre forme) che son in circolazione, *p* è il prezzo di ogni unità di consumo (cioè il numero indice del costo della vita). Di *k* dà questa nozione: il danaro ha importanza solo per quello che può procurare: al pubblico ne occorre una certa quantità sufficiente a pagare i salari di una settimana, o a saldare i conti dei fornitori, o per provvedere alle spese probabili della giornata. Se possono disporre, per un certo tempo, di una quantità superiore a questa, i cittadini adoperano l'eccedente quantità o in investimenti diretti o in depositi bancari o nel tesoreggiamento. Il *numero* dei biglietti che effettivamente circola è così determinato dal fabbisogno di potere d'acquisto che ciascuno dei cittadini è uso a tenere presso di sé. Questo fabbisogno, che dipende dalla ricchezza e da abitudini di ciascuno, è perfettamente determinato e può essere misurato mediante una unità di misura, la cosiddetta

« unità di consumo », costituita da una serie di determinate quantità di articoli i più importanti di consumo e di altri titoli di spesa, che possono essere, ad esempio, quegli articoli e quei titoli di spesa che entrano a far parte del numero indice del costo della vita. Ammettiamo che al pubblico occorra una data quantità di danaro che abbia il potere di acquisto di k unità di consumo. Allora, in una prima approssimazione, appare evidente che $n = pk$.
Però la realtà è un po' più complessa di quella che appare in questa ipotesi: abbiamo trascurato la considerazione del fatto che il pubblico per i suoi bisogni di potere d'acquisto adopera anche depositi e conti correnti bancari, di guisa che le banche sono obbligate a tenere una certa riserva di danaro contante disponibile per questo scopo. Supponiamo allora che il pubblico tenga in danaro contante l'equivalente di k unità di consumo, e tenga nelle banche, disponibili, mediante chéques, depositi per un equivalente di k' unità di consumo, per cui le banche siano obbligate a tenere una certa riserva in contanti nella proporzione (r) dei loro debiti a vista (k') verso il pubblico. Ecco allora che la formula è quella che al principio dicemmo, e cioè $n = p(k + rk')$
Se dunque rimangono fissi k, k', e r. abbiamo che p varia col variare di n; cioè raddoppiando la quantità di moneta (n), raddoppierebbe il livello dei prezzi, e in genere n e p salirebbero e scenderebbero insieme, in quanto stanno tra loro in relazione diretta.
E questa sarebbe la teoria quantitativa come amano presentarla i suoi detrattori. Invece nella realtà avviene che tutti quegli elementi sono collegati da un rapporto di interdipendenza, e nessuno, e nemmeno n, è una variabile indipendente rispetto alle altre quantità. Soltanto « *in thè long run* » è probabilmente vero che i movimenti di n sono strettamente proporzionali a quelli di p: ma nel primo momento i cambiamenti di n reagiscono anche su k e su k' e, mediamente, anche su r.
Così ad esempio nei primi 14 anni di questo secolo le enormi produzioni di oro (8463 tonnellate di oro!) avrebbero dovuto indurre una forte svalutazione, se la teoria quantitativa la si dovesse intendere così rigidamente come ce la presentano i suoi detrattori, e i prezzi avrebbero dovuto mostrare una ascesa di gran lunga superiore a quella che infatti si verificò. Invece la grande offerta

d'oro influì a determinare un aumento di *r;* le banche cioè assorbirono quanto più oro potettero per le riserve, e la proporzione di queste salì notevolmente. Anche il tesoreggiamento attuato dai ceti agricoli in seguito ai loro aumentati redditi causati da un aumento di medio circolante frenò l'ascesa continua dei prezzi che altrimenti si sarebbe immantinente verificata nella precisa proporzione dell'aumento della massa monetaria.
Quindi di regola i movimenti di *p* in conseguenza di quelli di *n* vengono ad essere difficoltati per un certo attrito.
Viceversa poi quando, in seguito a grandi variazioni di *n,* si è vinta la resistenza iniziale, avviene che gli effetti su *p* possono essere anche più che proporzionali specialmente quando è diffusa l'aspettativa di ulteriori variazioni. Così ad esempio nei momenti in cui le monete svalutano fortemente in breve tempo (come avvenne nel primo dopo guerra in Russia, in Austria, in Germania) i cittadini tengono presso di sé la minima quantità di moneta contante nel timore di vedersela in breve svalutare nelle mani. Il desiderio di sbarazzarsi del denaro contante diveniva parossismo: a Berlino i commercianti al minuto via via che vendevano i generi, correvano subito a rifornirsi con i danari incassati per non perder troppo; a Vienna sorsero ad ogni angolo di strada banche che cambiavano in valuta svizzera le corone da commercianti che, desiderosi di premunirsi contro il rischio di ulteriori svalutazioni, la cambiavano all'istante persuasi di non essere nemmeno in tempo di giungere alla sede della propria banca! In questo caso è *k* e poi anche *k'* che si assottiglia, per l'incremento vertiginoso di *n,* in misura notevole, contribuendo ad elevare la proporzione dell'incremento di *p.* Il tracollo delle valute imprime alla circolazione una velocità vertiginosa.

129 — Non sarà superfluo avvertire come le due formule, Fisher e Keynes, si corrispondono in fondo: quella Fisher si può infatti ridurre nell'altra:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V}$$

Osservando che M = *n;* P - *p;* ed essendo in fatto *k,* strettamente

dipendente da Q/V , cioè dalla velocità di circolazione *e* dal bisogno che v'è di moneta rappresentato dalle merci da comprare, le due formule strettamente combaciano, essendo implicito che in M è compreso anche la quantità di medio circolante tenuto dalle banche in piena e pronta disponibilità dei clienti.
Queste formule hanno una peculiare importanza in quanto riescono a legare in una maniera semplice, come nelle classiche leggi della fisica, quantità importantissime del mercato monetario, come l'indice dei prezzi e l'indice del costo della vita, il volume del commercio e le totali unità di consumo, l'ammontare del denaro contante presso i privati o disponibile presso le banche, le loro relative velocità di circolazione, e la quantità totale di moneta legale circolante. Esse costituiscono così le ***equazioni fondamentali dello scambio.***
Il Keynes adopera la sua formula allo scopo di determinare quale possa essere il potere che hanno i Governi di influire sul movimento dei prezzi: siccome *k* e *k'* non sono controllabili direttamente e quindi efficacemente (un'azione può esercitarla su *k'* specialmente una politica sullo sconto) per ottenere la stabilità del valore della moneta o, il che è lo stesso, dei prezzi, si deve agire sulla circolazione monetaria *(n)* e sulla proporzione dei depositi bancari tenuti in riserva (r): e per poter agire bisogna che i poteri centrali si assicurino su questi due elementi un assoluto dominio.

130 — In conclusione il livello dei prezzi, e il suo movimento, non sono fenomeni pieni di mistero, ma regolati da alcuni pochi fattori precisi e realizzabili: il prezzo non è qualcosa di arbitrario, e non è davvero determinato dal capriccio dei venditori. Sarebbero quei furfanti dei contadini, ad esempio, che ci dissanguano pretendendo sempre più alti prezzi per i loro erbaggi, per i loro olii, per il loro latte; sarebbero gli esosi speculatori che ci strozzano col rincararci tutti i giorni il pane e la vita. Invece, niente di tutto questo: che se le cose andassero precisamente così, non sapremmo intendere le ragioni per cui quegli esseri sitibondi di lucri e di oro, si dovessero fermare a un certo punto della loro strada, e perché contentarsi di imporci ad esempio il prezzo di sole cento lire al chilogrammo pel pane e non piuttosto chiedere ed esigere

senz'altro 200, 1000, perché non troverebbero da venderlo, si dirà, o perché ne andrebbero con la testa rotta. Va bene; ma con ciò si concede che per stabilire e determinare i prezzi bisogna fare i conti anche con i compratori.

Sono quindi le volontà, o forse meglio le possibilità, congiunte dei venditori e dei compratori che si incontrano in un punto a determinare un prezzo. Non vi è nessuno che lo *imponga* il prezzo, ma sono tutti a *subirlo;* lo subisce il venditore in quanto il suo desiderio sarebbe di tenerlo più alto, molto più alto; lo subisce il compratore che amerebbe risparmiare e pagare meno, molto meno. Gli uni e gli altri nel venire al mercato hanno prestabiliti sì dei dei limiti insormontabili, ma nel senso contrario a quello che comunemente si crede: un limite massimo se l'è imposto il compratore, oltre cui non addiverrà all'atto di compra perché per lui non più conveniente, un limite minimo il venditore sotto il quale non si lascerà condurre perché il prezzo cesserebbe di essere lucrativo: il limite massimo del compratore si livellerà con l'utilità della cosa, il limite minimo del venditore molto spesso col costo. Entro questi due limiti estremi il prezzo si muoverà in dipendenza di molte circostanze determinanti che a suo tempo analizzeremo. Non esiste quindi un prezzo normale, giusto, naturale di fronte ad altri prezzi che sono da qualificarsi ingiusti, anormali, artificiali, iniqui. Il prezzo è quello che è; è la conseguenza di tutte le circostanze che lo determinano; non è una cosa, né una proprietà delle cose, ma è l'indice di una data situazione economica; e come la lancetta dell'orologio segna il cammino al tempo, come il termometro il variare della temperatura, così i prezzi delle cose segnano gli sviluppi della produzione e del consumo, lo stato dei commerci e della distribuzione dei prodotti. Non è la volontà nostra che da sola possa influire ad affrettare o a rallentare il cammino fatale del tempo, o ad elevare d'una linea la temperatura di un ambiente e così non è la volontà nostra che possa ottenere l'aumento o la diminuzione di un solo centesimo del prezzo della roba.

E chi intendesse di temperare o eccitare i prezzi delle cose a suo arbitrio, è da ritenersi un ridicolo folle, come colui che in ritardo sull'orario del treno credesse di fare in tempo solo col fermare la

lancetta dell’orologio, o come chi per riscaldare la stanza riscaldasse il termometro appeso al muro.
Il prezzo si svolge in balìa di leggi naturali; il suo carattere è automatico; l’insieme delle cause che lo determinano è complesso, gli elementi ne sono infiniti, variabilissimi, che reagiscono a vicenda gli uni sugli altri, legati cioè da un rapporto di mutua dipendenza. Toccatone uno, tutto l’equilibrio ne è scosso; uno interrotto, tutta la rete è spezzata.
Solo indirettamente si può influire sulla dinamica dei prezzi modificando opportunamente una o più circostanze dell’ambiente economico se e in quanto siano suscettibili di controllo. In questi tempi in Italia per contrastare un aumento dei prezzi dell’olio che avrebbero esacerbato da vantaggio il caro vita, il governo ha acquistato all’estero grosse partite di olio di semi commestibile per gettarle sul mercato e calmare i prezzi.

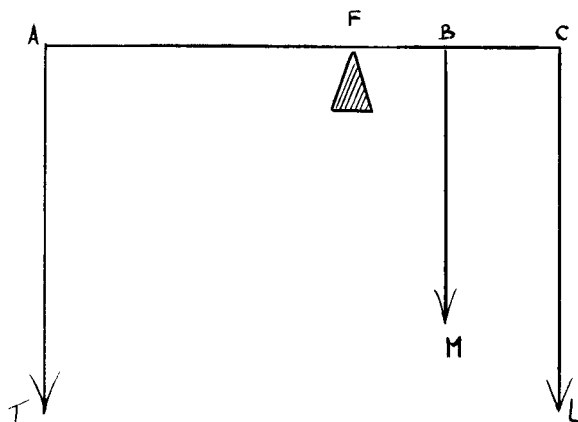
Titolo Sesto

PREZZI E CONGIUNTURA

131 - Prezzi e speculazione — Su questo punto è necessario esaminare un’accusa che si fa in riguardo agli aumenti dei prezzi continui, e vessatori, alla cosiddetta speculazione, e si intende nel concetto popolare di indicare con tale vocabolo tutto l’insieme delle azioni volte a eccitare un aumento dei prezzi da parte di coloro che hanno incettato i prodotti o monopolizzato la produzione. Gli economisti intendono invece di indicare con la parola speculatori coloro che comprano per rivendere o vendono per ricomprare. Chi vive nel mondo degli affari sa che non esiste un affarista che compri merci nella ingenua e fantastica speranza di poter influire lui a determinare un aumento di prezzo: gli speculatori, al rialzo, sanno quali sono gli indizi di un prossimo rincaro, si informano delle circostanze che possono o meno renderlo inevitabile, saggiano il mercato, stanno pronti a cogliere qualsiasi opportunità e si dedicano a comprare, oggi, con la stessa prontezza e indifferenza con cui, domani, si decideranno a vendere e a divenire speculatori al ribasso, quando da questo esame della situazione poti

anno trarne pronostici quanto più è possibile sicuri che il ribasso avverrà; e prima comprano, e attendono poi il momento propizio per rivendere, o viceversa. Questo è quello che è: tutto il resto, per gran parte, è favola.
Perché i guadagni e le perdite che fanno questi speculatori non sono tutto l'effetto che proviene dalla loro attività: ben altri effetti e più importanti dobbiamo mettere in luce, infatti lo speculatore al rialzo compra in periodo di prezzi crescenti, o almeno da lui creduti tali, per rivendere dopo qualche tempo. Ora lo speculatore comprando nel momento in cui i prezzi sono relativamente bassi ne conduce un certo elevamento; rivendendo nel momento in cui i prezzi sono relativamente alti ne produce un certo abbassamento. Della sua azione quindi non può resultare che un certo livellamento del consumo della merce nei tempi in cui è svilita, e una attenuazione della conseguente carestia. Quindi si può concludere che l'opera dello speculatore è benefica nei brevi spazi di tempo entro cui sono diminuite le ampiezze delle oscillazioni dei prezzi intorno al livello medio, è per lo meno indifferente nei riguardi dei lunghi periodi di tempo nei quali l'andamento dei prezzi non è sottoposto all'influenza della speculazione.

132 - **La guerra e i prezzi —** È interessante vedere gli effetti che può portare sopra una economia un fatto importante perturbatorio, quali possono essere state ad esempio le passate guerre europee, in quanto tale studio può spiegare fenomeni che avvengono attualmente in quasi tutti gli Stati.
Sarà opportuno di far astrazione in primo luogo dagli effetti della inflazione monetaria che si verifica nei paesi a circolazione forzosa, ed esaminare quindi il problema delle variazioni indotte dallo stato di guerra sui prezzi, in oro, delle merci: poi introdurremo l'elemento dell'inflazione della moneta cartacea. I prezzi in oro sono fortemente influenzati dallo stato di guerra. Riuscirà di grande chiarezza il trasportare la formola Fisher in linguaggio meccanico.
Ammettiamo ad esempio di avere una certa leva di primo grado, nella quale, come si sa, il fulcro F ò posto tra le due forze, la *potenza e* la *resistenza,* i cui bracci di leva sono le distanze dal punto

d'appoggio al punto in cui sono applicate le forze.
Nel caso di sotto raffigurato avremo le potenze BM e CL, con braccio FB e FC; e la resistenza AT con braccio FA.

Si sa che la potenza e la resistenza sono in ragione inversa dei rispettivi bracci, quando il sistema è in equilibrio.
Il grafico può rappresentare la formula Fisher.
Se sia raffigurato con AT il volume del commercio con BM, la quantità totale di moneta legale M, con LC il valore totale di circolazione per depositi: FB sia la velocità della moneta; FC quella della circolazione per depositi e AF risulterà essere l'indice dei prezzi. Essendo il sistema di equilibrio in ogni momento, ogni variazione di ciascuno degli elementi deve essere accompagnata da una o più variazioni in senso contrario degli altri elementi. Se cresce AT, deve crescere o FB, o FC, o BM, o CL, quanto basti, o scemare sufficientemente FA e viceversa; si intende che questi effetti possono intervenire anche cumulativamente. Cioè se cresce il volume del commercio, dovrà crescere o la quantità della moneta o la sua velocità, o la velocità della circolazione per depositi. Così se cresce BM (quantità della moneta) o dovrà scemare CL (il valore della circolazione per depositi) o FC (velocità di circolazione nei depositi) o FB (velocità di circolazione della moneta), oppure dovrà crescere AT (volume del commercio) o AF (indice dei prezzi).

133 - **Paesi a circolazione aurea —** Orbene, nei *primi* tempi della guerra del 1914-1918, si sono avuti fenomeni che si compendiano nella espressione di panico. Il quale si rivelò per questi fatti salienti: *realizzazione di crediti, conversione di beni e valori in moneta, sostituzione dell'economia creditizia con quella in contanti;* e in conseguenza*: sospensione di gran parte dell'attività economica, riduzione di velocità di circolazione della moneta e surrogati, affannosa ricerca del denaro; e poi: bruschi rialzi di saggio dello sconto: ed ancora: moratoria e chiusura dei mercati, dei valori!*

Per gran parte queste perturbazioni si ripercuotevano sulle forze agenti sul braccio destro della leva, e sugli elementi di esse, nel senso della riduzione notevolissima della loro efficacia. Cosicché la diminuzione pur notevole del volume del commercio, cioè della forza agente sul braccio opposto, non bastava a ricondurre l'equilibrio che doveva essere ottenuto solo con la riduzione del braccio sinistro della leva, cioè con la riduzione dei prezzi e l'accresciuto valore della moneta (d'oro, s'intende, nei paesi a circolazione fiduciaria). Talché i Governi, per impedire una rovinosa crisi di prezzi che avrebbe condotto fatalmente le economie nazionali e private all'inazione, furono costretti ad agire potentemente per ravvivare la forza BM, e trovarono che, non potendo altrimenti, unico mezzo essere quello di accrescere la quantità della moneta cioè, in tale proporzione che bastasse a supplire non solo alla deficiente lunghezza del braccio FB (velocità della moneta), ma anche per ravvivare direttamente la forza CL (disponibilità dei depositi bancari).

L'allargamento della circolazione e il corso forzoso in quel primo momento non furono provvedimenti *d'ordine finanziario,* a scopo cioè di provvedere di mezzi di pagamento i governi, ma un *inevitabile provvedimento d'indole economica, volto a rimediare alla irreparabile rovina che andava producendo il panico.*

Non v'ha però perturbazione così grande che non trovi la sua via di assestamento. L'organismo economico, così come l'organismo umano, conosce un numero di risorse e nasconde un tesoro di energie che riescono a riparare ai più grandi mali, sia pure a tra-

verso a reazioni e con attriti e con perdite d'ogni genere: per questa virtù di adattamento l'economia mondiale, anche in così spaventoso cataclisma, riuscì a ritrovare sufficientemente presto il suo equilibrio.
Passato quindi questo primo momento, prendono il sopravvento altre cause che indirizzano il valore della moneta decisamente verso una china sempre più ripida. Prima di tutto si ha, inevitabilmente, una forte diminuzione della produzione, sia perché una gran parte di operai è tolta dai lavori usati, sia perché gli aumentati costi producono una offerta minore. Questo porta *ceteris paribus,* a un certo aumento del prezzo delle cose: diminuita la forza AT (volume del commercio) deve crescere il braccio FA (livello generale dei prezzi) se si vuol mantenere la leva in equilibrio. In secondo luogo in molti paesi ormai (quasi in tutti perché anche gli Stati Uniti conobbero, sia pure per pochi mesi, i loro « biglietti del pericolo » cioè le *emergency notes)* la circolazione cartacea è aumentata in modo notevole: cosicché l'afflusso d'oro continuo e forte dai paesi debitori ai paesi creditori produce in questi una grande abbondanza di moneta d'oro.
La potenza BM (quantità della moneta) è quindi aumentata anche nei paesi a circolazione aurea: deve, perché il sistema rimanga in equilibrio, aumentare anche la resistenza, o il braccio AF (livello dei prezzi) o la forza AT che devono bilanciare l'impulso contrario accresciuto. In parte, è vero, nei paesi creditori che sono i fornitori cresce anche il volume del commercio AT, ma la forza BM (quantità della moneta) si va così continuamente intensificando che anche il braccio di leva AF, il livello dei prezzi, deve accrescersi. Tanto più che nel frattempo si accrescono i depositi disponibili per assegni e *chéques*, specialmente pel gioco dei cosiddetti prestiti espansionistici per i quali le banche nel sottoscrivere ai prestiti pubblici si limitavano a iscrivere nei loro libri una certa somma a credito dello Stato, il quale pagava i suoi fornitori girando ad essi questi crediti. I fornitori a loro volta per i loro pagamenti si servono di assegni spiccati sulla banca; in questo modo la forza CL (circolazione per depositi) viene a dilatarsi in una maniera incredibile. Siamo ih piena inflazione di credito, che si accompagna alla già esaminata inflazione della moneta, anche se

aurea, che è rappresentata dall'incremento forte e continuo di BM.

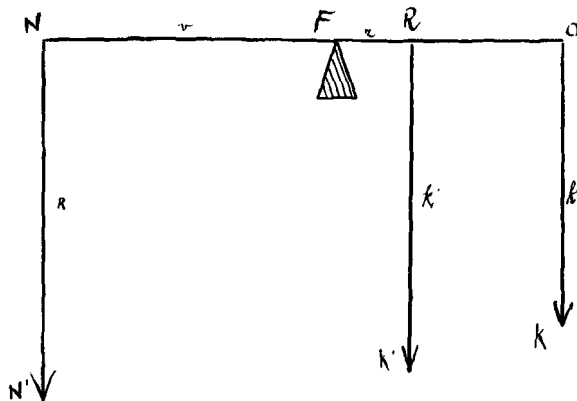
134 - **Paesi a circolazione forzosa** — Tali effetti in maggiori proporzioni e a più forte ragione si ripetono nei paesi a circolazione forzosa, in cui l'aumento della moneta costa così poco, e serve così bene ai governi che se ne avvantaggiano. In questi paesi, contemporaneamente all'ingrandirsi della forza BM e anche di CL (quantità di biglietti e depositi) si trova un incremento aggiuntivo e indipendente dei prezzi anche in oro, che dipende dalla svalutazione che l'oro ha subito nei paesi verso cui si è incanalato; ma certo il più grande incremento è conseguente all'incremento di BM e di CL cioè della moneta cartacea e dei sostitutivi di essa, assegni, vaglia, *chéques*, ecc.
Questo aumento di prezzi però riesce a ravvivare potentemente l'attività produttiva, e quindi il volume del commercio AT; cosicché in parte trova rimedio in sé, o meglio in sé ha un freno che agisce automaticamente, in quanto l'indice di aumento del braccio AF, accrescendosi in conseguenza AT, è minore di quel che non sarebbe se AT fosse rigido; quanto più è elastico, tanto più si raffrena l'aumento dei prezzi. L'inverso sarebbe se, l'inflazione della moneta e del credito cessata e iniziata una deflazione, i prezzi diminuissero; il movimento diverrebbe relativamente più lento perché il conseguente movimento di regresso della forza AT influirebbe a rendere non necessario un forte decremento di AF. Questo spiega perché il rincaro dei beni e servigi è minore, proporzionalmente, dell'aumento della circolazione cartacea; il movimento crescente della circolazione cartacea ha indotto un aumento dell'attività produttiva, il che porta ad una maggiore mole di scambi. Questo effetto di rallentamento nella ascesa dei prezzi non lo vediamo tutto, perché l'intensificarsi dell'attività produttiva non reagisce sui prezzi, ma anche sull'inflazione del credito dilatandolo in qualche misura. Il crescere del braccio AF in una parola, induce un aumento di AT, il quale si ribatte da una parte su una diminuzione, relativa, dello stesso AF, dall'altra su un aumento di CL. L'interdipendenza è, per certo, grandissima tra questi elementi del sistema di forze.

Altrettanto ci si rivela se analizziamo il fenomeno con la rappresentazione meccanica della seconda delle formule: $n= p\ (k + rk')$. In essa per comodità di applicazione, sostituiamo a *p* il suo valore *1/v* . , cioè mettendo in evidenza invece del prezzo delle merci la potenza d'acquisto della moneta *(v).* Allora abbiamo

$$n = \frac{1}{v}\ (k + k')$$

da cui

$$nv= k + rk'$$

Siano *k* e *k'* le potenze e *n* la resistenza. In una leva del primo genere allora in cui il fulcro sia F, NN' è la circolazione effettiva di monete d'oro o di biglietti a corso forzoso o di altra forma di danaro (n). Sul braccio di lunghezza determinata FO sono applicate le due potenze: OK è il totale potere d'acquisto espresso in unità di consumo che i privati tengono usualmente presso di loro, cioè *k*; RK' invece il potere d'acquisto dei depositi nelle banche (k) di cui però le banche tengono sotto forma di danaro solo la quota FR (cioè *r),* essendo rappresentato il totale, cioè i= 100/100, dal braccio FO.

Sarà NN' x NF = RK' x RF + OK x FO; e sostituendo

$$n \times NF = k'r + k$$

Sarà quindi NF = *v;* e cioè il braccio NF rappresenta la potenza d'acquisto della moneta; cioè l'inverso del livello generale dei prezzi.

È certo che, ammettendo costanti le potenze, ad ogni aumento di NN' deve corrispondere una proporzionale diminuzione di NF; il valore della moneta sarebbe inversamente proporzionale alla sua quantità. Ma in fatto le potenze sono variabili, e variabili dipendenti da NN' o da NF.

Nei primissimi giorni della guerra (1914-18), nei momenti di panico, la moratoria fece divenire nullo il braccio FR, e quindi sparire dal sistema la potenza RK': la potenza d'acquisto della moneta legale (NF). sarebbe divenuta grandissima perché ancora la quantità di essa NN', non era aumentata. Tale aumento di potenza di acquisto, che sarebbe stato anche maggiore per il fatto del tesoreggiamento, che fece diminuire la circolazione effettiva, cioè la forza NN', fu impedito dall'intervento dei governi che agirono sullo stesso NN', aumentando la circolazione, e dichiarandola inconvertibile.

Il variare della rapidità della circolazione già si vede nell'effetto che produce su k e k' : questi diminuiscono quando aumenta quella: e così pure il costo di produzione della moneta (aurea) influisce a variarne la quantità in circolazione, perché ne deprime o ne eccita la produzione e la coniazione a seconda che il costo sia maggiore o minore, rispetto al valore, che non per le altre merci.

Orbene, con il forte aumentare della circolazione effettiva (NN'), si ha, contemporaneamente, un certo aumento dei redditi, anche reali: sono quindi maggiori le unità di consumo che devono essere acquistate col danaro contante che si tiene usualmente presso di sé: aumenta quindi OK. Questo aumento frena la diminuzione che conseguirebbe, rapida, dal rapido incremento di NN'. Il pieno avverarsi della teoria quantitativa della moneta, nella sua forma più rigida, è sottoposto quindi ad attriti, a freni che abbiamo del resto già illustrato più sopra.

Durante la guerra, all'inflazione della moneta, si è unito un'inflazione del credito, pubblico c privato. FR cioè è diventato assai piccolo. Co sicché a parità di tutt'altre circostanze, la potenza affievolitasi, l'equilibrio si è ritrovato in un indebolirsi della resistenza; ma, rimanendo ferma, per ipotesi, la grandezza di NN', doveva per forza diminuire NF; l'inflazione del credito contribuiva alla diminuzione della potenza d'acquisto della moneta.

Certo è che, durante la guerra e dopo, l'incremento di NN' ha soverchiato di gran lunga gli incrementi di RK', e OK; cosicché la diminuzione del braccio NF è stata inevitabile e continua. L'aumento dei prezzi non poteva essere che generale, anche in oro, e esteso a tutte le merci e a tutti i paesi, ma però non in misura proporzionale in tutti i paesi e per tutte le merci.

Titolo Settimo

IL CAMBIO

135 **- Il mercato dei cambi nei sistemi monetari aurei —** Se non ci fosse il « cambio », ogni pagamento da farsi all'estero, sia per merce importata, sia per servigi ricevuti, sia per operazioni di credito, sia per movimento di capitali o pagamento di interessi, dovrebbe farsi col materiale trasporto di moneta metallica del paese debitore al creditore. Ciò rappresenterebbe una condizione di cose insostenibile e non sarebbe possibile ove la estrazione di oro monetato o merce dai paesi fosse proibita dalla legge. Il cambio soccorre a queste necessità e rende facili i pagamenti internazionali.
Un importatore ha comprato all'estero merce per 10 milioni di lire: per pagarla sarebbe necessario che mandasse all'estero oro per un valore di 10 milioni di lire. Il mezzo, evidentemente, sarebbe costoso e non sicuro. Intanto la consuetudine commerciale porta che il pagamento del prezzo si suole ritardare qualche mese; per intanto il commerciante importatore manda al suo fornitore estero una cambiale, cioè un titolo esecutivo di credito, con cui l'importatore si riconosce debitore dell'importo della fornitura, e si obbliga al pagamento ad una determinata scadenza.
Nel medesimo paese però c'è un esportatore che ha mandato nel paese di rifornimento dell'importatore un'altra merce, per avventura dello stesso valore di 10 milioni. Anche questo importatore concede credito al suo cliente estero, e si contenta di ricevere invece del pronto pagamento una cambiale con la solita pattuita scadenza.
Ora nel paese considerato si ha una situazione di debito e credito

verso l’estero per 10 milioni: e i due rapporti sono rappresentati da una cambiale pagabile all’estero per 10 milioni e da una di pari valore pagabile all’interno. Se il debitore nazionale trova modo di acquistare la cambiale pagabile all’estero e la manda al suo fornitore estero, non salda forse il suo debito senza necessità di mandare all’estero oro? e la cambiale che l’importatore ha sottoscritto non potrà, all’estero, essere acquistata da un importatore straniero di merce nazionale debitore eventualmente di pari somma di 10 milioni di lire?

Se così è, c’è modo di evitare il costoso e pericoloso invio di oro da un paese ad un altro, sol che si possano comprare le cambiali che rappresentano situazioni debitorie tra i commercianti dei due paesi.

Il cambio ha risolto felicemente questo problema in quanto ha fatto nascere il mercato delle cambiali (e dei titoli e delle valute) estere in cui ciascun debitore verso l’estero può comprare cambiali sull’estero con cui, inviandole al proprio fornitore, saldare il proprio debito senza spese né pericolo di importanza.

In ciò consiste il *mercato dei cambi,* o il mercato delle valute estere.

Esso è sottoposto, sensibilissimo come è, a tutti i movimenti, a tutte le leggi, a tutte le avventure cui sono sottoposti i mercati delle merci: perché anche le cambiali e le valute possono rassomigliarsi alle altre merci. Quindi legge della domanda e offerta; quindi movimento dei prezzi; quindi speculazioni su questi movimenti. Quindi il cambio, come ogni prezzo, non può essere dominato *per via diretta* dal potere dei governi.

Sia la parità monetaria dì due paesi di cento unità della moneta di un paese come cento unità dell’altro. era il caso dei paesi dell’Unione latina dei *tempi* anteriori alla prima guerra mondiale: 100 lire erano pari a 100 franchi francesi, a 100 franchi svizzeri, a 100 peseta, a 100 dracma, a 100 franchi belgi, ed ancora (sebbene i seguenti paesi non facessero parte in principio dell’Unione), a 100 dinari serbi, a 100 leys, in quanto tutte queste elencate monete contenevano grammi 29,03 di oro fino per cento unità.

Ammettiamo che in un certo momento i crediti della Italia verso

la Francia siano inferiori ai debiti: avverrà allora che ci saranno molte cambiali di debitori italiani pagabili in Francia e poche cambiali di debitori francesi pagabili in Italia. Nel mercato dei cambi in Italia di fronte a questa grande offerta di cambiali pagabili in Francia il prezzo di queste tenderà alla diminuzione: una cambiale pagabile in Francia di 100 lire non troverà compratori che al prezzo *{corso)* di 99 o di 98 lire. Il corso del cambio italiano sulla Francia, si dice, è basso, è debole.

Viceversa in Francia si troveranno relativamente poche cambiali pagabili in Italia da parte di debitori francesi. Questi si faranno concorrenza tra loro per accaparrarsi questo comodo e economico mezzo di pagamento. Il corso dei cambi là si inasprirà; salirà sopra la pari; si dirà cambio alto, cambio forte.

I cambi, e qua e là, oscilleranno a seconda delle vicende economiche, commerciali, finanziarie del momento. Ma queste oscillazioni avranno dei limiti. Ammettiamo infatti che la spesa del trasporto e della assicurazione di 100 lire oro dalla Italia in Francia sia di 2 lire e altrettanto si debba spendere per mandare dalla Francia in Italia 100 franchi oro. Ora tutte le volte che il corso dei cambi avesse la tendenza a superare il livello di 102 lire (o franchi) i debitori non avrebbero più interesse a comprare cambiali o valute, ma manderebbero senz'altro moneta d'oro: risparmierebbero sulla spesa. C'è quindi un limite del corso dei cambi che non si potrà oltrepassare, ed è la spesa dell'invio della moneta aurea. Questi limiti si chiamano i *punti dell'oro* (*gold-point*). Questi limiti, avanti il 1914, superavano di rado il 5 per mille, nelle transazioni tra le principali piazze di Europa.

I cambi sono alla pari quando il loro corso si pareggia con la parità monetaria: e così 100 franchi per 100 lire. Nel 1914 la parità monetaria fra la lira italiana e la lira sterlina era 25.2201, il cambio era alla pari quando nelle borse segnava quel corso. Se altra volta lo *cheque* su Francia si fosse pagato per ogni 100 franchi, ad esempio, 99,80 lire; i 20 centesimi al disotto della pari indicano il *disaggio* del cambio di 0,20 centesimi. Se invece lo *chéque* su Francia valesse lire 100,65, i 65 centesimi rappresentano *l'aggio* del cambio.

136 - **Teoria moderna del cambio —** Tutto ciò avveniva quando l'esportazione dell'oro da un paese ad un altro era libera. I corsi dei cambi si muovevano liberamente e costituivano un barometro sensibilissimo della situazione dei debiti internazionali. Ma da allora ad oggi le cose sono tremendamente cambiate: -l'oro non circola più non solo da paese a paese, ma neanche nell'interno dei singoli paesi, e il cambio ha preso, per le circostanze cambiate, un altro andamento.
Oggi infatti domina in questa materia la *teoria della parità di potere di acquisto delle monete.* Si osserva infatti che lo scopo principale per cui si ricerca moneta straniera è per aver modo di pagare degli acquisti fatti o da fare all'estero; quindi di essa ci è importante il suo potere d'acquisto riguardo a queste merci estere da comprarsi. Così pure lo scopo principale della nostra offerta di moneta nazionale è di mettere a disposizione dei compratori esteri un certo potere d'acquisto presso di noi. Su questo fondamentale giuoco si innestano poi evidentemente delle azioni speculative: ma resta che il grado d'importanza per l'uso delle monete straniere è desunto dal loro relativo potere d'acquisto! Certo che il potere d'acquisto di una moneta nell'interno dei vari paesi è diverso, a seconda della diversità dello stato dei trasporti e della legislazione doganale e di altre situazioni economiche nei diversi paesi. Fatta, per ora, astrazione di questa diver
ùsità, il corso del cambio delle due monete si fisserà in ragione diretta del loro potere d'acquisto: se ad esempio nel 1913 la lira italiana era al pari col franco francese e se, nell'interno ciascuna del proprio paese, una ha diminuito il suo potere d'acquisto ad un quinto essendosi innalzati i prezzi da 100 a 500, l'altra ad un quarto per essersi i prezzi innalzati da 100 a 400, la potenza d'acquisto comparativa sarà data dai rapporti

$$20/1000 = 25/100$$

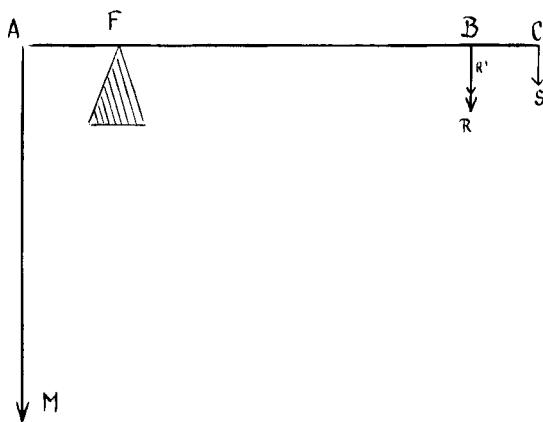
cosicché segnando le proporzioni

$$20: 25 = X: 100$$
$$20: 25 = 100: X'$$

avremo:

$$X = 80 \text{ e } X' = 125$$

per cui il cambio della Francia sull'Italia sarebbe dato da 80 franchi francesi eguali a 100 lire italiane, o, il che è lo stesso, 100 franchi francesi uguali a 125 lire italiane. Il nuovo cambio quindi è stabilito in rapporto non più delle parità monetarie, ma delle parità dei poteri di acquisto.

137 - **Corrispondenza tra la teoria tradizionale e la moderna** — Dicemmo che implicitamente nella teoria tradizionale si può ritrovare la concezione degli economisti moderni.
Riprendendo l'esempio della leva, se la parità monetaria del dollaro con la lira italiana (in oro) è rappresentata dalle due forze AM e BR, cosicché la quantità d'oro fino contenuto nel dollaro sta alla quantità d'oro fino contenuto nella lira come AM: BR, il corso del cambio sarà rappresentato dai due bracci di leva AF e FB, che sono tali da fare stare in equilibrio il sistema. Per cui il rapporto AF: FB indica il valore della lira italiana espresso in dollari (0,19), e FB: AF il valore del dollaro espresso in lire italiane (5,18). Sono questi infatti i rapporti delle due parità monetarie del 1913.
Questo corso del cambio, però, si stabilisce solo in funzione del *peso* del metallo contenuto nelle due monete: le due monete si devono però ragguagliare anche in quanto al loro *valore,* cioè alla loro relativa capacità di acquisto. Cosicché se, ad esempio,

la lira italiana cade di valore del 10 per cento, da BR a BR’, l’equilibrio non può essere mantenuto che (se contemporaneamente non cada di valore anche il dollaro nella stessa misura) da un aumento del 10 per cento del braccio di leva, con lo spostamento cioè del punto di applicazione della forza BR’ da B a C, ammesso che FC sia uguale agli undici decimi di FB. Il corso del cambio del dollaro in lire salirebbe cioè da 5,18 a 5,70.

Dal ragguaglio in peso siamo passati al ragguaglio in peso e valore: dalla parità monetaria alla parità del potere di acquisto delle due monete.

Quando l’oro è liberamente trasportabile da un paese all’altro, o meglio quando le varie monete d'oro hanno ugualmente corso, se non legale, almeno di fatto nei vari paesi, la parità di potere d’acquisto tende a livellarsi alla parità monetaria, in quanto l’oro dai paesi in cui è sottovalutato, per operazioni di arbitraggio, tende a passare nei paesi in cui è sopravalutato: il corso del cambio, favorevole o sfavorevole, è l’indice di questa tendenza. Ora questo passaggio dell’oro da un paese a un altro non può avvenire che in quanto esso rappresenti una partita attiva nella bilancia economica di questo paese verso l’altro; cioè a dire o in quanto diminuisca un’altra partita attiva di pari importanza (merci esportate, servigi resi...); o in quanto aumenti una partita passiva per uguale valore (importazioni di merci, servigi ricevuti); in quanto cioè siano minori crediti o maggiori i debiti verso il paese estero di cui si tratta. Ecco che cambio sfavorevole, necessità di invio di oro all’estero, crediti verso l’estero minori dei debiti, sono fenomeni concomitanti e che trovano una manifestazione pratica nella deficienza di cambiali sull’estero, offerte cioè in numero e valore in certa misura minori della domanda.

Se l’oro poi non è liberamente trasportabile da un paese ad un altro, o se le varie monete hanno corso legale non solo, ma circolano solamente all’interno, si vengono a formare dei mercati chiusi, delle economie per la via monetaria non più comunicanti, e la parità d’acquisto delle varie monete si distacca definitivamente dalla parità monetaria: è la situazione determinatasi negli ultimi tempi. I corsi dei cambi quindi superano le proporzioni usuali e salgono ad altezze impressionanti e mai pensate. Ma un

meccanismo equilibratore esiste anche in questo caso. Se dianzi i movimenti dell’oro servivano ad annullare il distacco tra corso dei cambi e parità monetaria, ora si forma un altro distacco tra il corso del cambio e la parità del potere d’acquisto, l/abbiamo il caso già esaminato. Come nel caso della circolazione aurea il distacco era segnato da un cambio sfavorevole di fronte alla parità monetaria, così nel caso di circolazione cartacea forzosa avremo un cambio sfavorevole (o favorevole) di fronte alla parità di potere di acquisto, che analogamente sarà preceduto da una situazione della bilancia dei pagamenti in debito, si manifesterà con relativa scarsezza di cambiali dall’estero, sarà seguito o da una accresciuta esportazione di merci (che soppianterà l’esportazione di oro) o dal ravvivarsi di altre partite di credito verso l’estero.

138 - **Il cambio e la bilancia economica internazionale** — Chi osservi le statistiche del commercio internazionale troverà per molte Nazioni una eccedenza costante e notevole delle importazioni sulle esportazioni. Come è che succede questo fenomeno, che parrebbe che dovesse portare le nazioni verso un continuo indebitamento verso l’estero, verso un impoverimento inevitabile e al conseguente esaurimento?
È che la bilancia del commercio non esaurisce la bilancia economica internazionale, che è costituita da molte altre partite di debito e di credito, le quali costituiscono le cosiddette *importazioni* ed *esportazioni invisibili*. Ci sono oltre l’invio di merci all’estero:
a) gli interessi e i profitti dei capitali investiti all’estero;
b) i rimborsi dei prestiti antecedenti;
c) i guadagni dei mercanti nazionali all’estero;
d) i servizi resi all’estero in trasporto di persone e di merci per mare da parte di compagnie di navigazione nazionali;
e) le spese dei Governi all’estero;
/) le spese all’estero dei nazionali;
g) le rimesse in paese degli emigrati;
h) i tributi e le indennità di guerra;
i) prestiti fatti o ricevuti.
Sono tutte partite da cui risulta un indebitamento di una Nazione verso l’estero e un correlativo credito nascente all’estero verso la

Nazione; e viceversa. Conteggiate tutte queste partite, se ancora il pareggio non è raggiunto, il definitivo sbilancio viene a essere colmato per mezzo del credito che i nazionali del paese creditore accordano ai debitori stranieri, e si vien così a formare l'ultima categoria.

Può avvenire infine che i debiti non si saldino tutti, e che i debitori, attendendo tempi migliori per regolare la loro situazione, ottengano credilo dai corrispondenti esteri: ed allora la liquidazione della partita resta sospesa. Sospesa, ma in un momento più o meno prossimo dovrà avvenire: potrà forse avvenire, e sarà ipotesi assai presumibile, quando la situazione politica, o finanziaria o internazionale del paese debitore sia meno sicura o buona: allora i creditori si affanneranno a richiedere il saldo dei loro crediti, contribuendo così a peggiorare un movimento sfavorevole dei cambi ed eventualmente a farlo degenerare in panico.

139 — In Inghilterra in cui il commercio estero è in permanente notevole deficit, si colma il deficit in gran parte con le partite di cui alle lettere *a, c, d.* In Italia nel passato le rimesse degli emigrati e le spese dei forestieri erano quasi certamente bastanti a colmare il disavanzo degli scambi commerciali. Infatti si può asserire che il ricorso all'elemento di pareggio, di cui nella lettera *i,* cioè il ricorso al credito estero, non si è verificato che raramente, nel passato.

Ma i debiti e crediti verso l'estero come si liquidano in fatto? con le cambiali estere. Se un commerciante italiano A manda merci a Z inglese, e un inglese T manda merci a B italiano supponiamo per un valore uguale, i commercianti Z e B possono saldare i loro debiti o mandando oro, o mandando un equivalente in merci. Non sempre questo è possibile e conveniente e si preferisce ordinariamente di trarre una cambiale sul debitore; allora il creditore inglese potrebbe vendere al debitore inglese la cambiale, questi la manda in saldo al suo creditore italiano che la vende al debitore italiano, che resta così saldato; e compensati totalmente i rapporti di debito e credito.

Vi sono sul mercato quindi cambiali o divise estere che servono ai debitori nazionali per saldare i loro debiti verso l'estero. Le

cambiali e le divise hanno così un mercato, hanno un prezzo e si contrattano e si vendono con tanta maggior reputazione quanto maggiore è la loro domanda e minore la loro offerta, cioè a dire quanto maggiori i debiti verso l'estero e minori i crediti. Cosicché il prezzo di queste divise estere sale quando il paese è relativamente assai indebitato verso l'estero, ed il cambio così è da giudicarsi sfavorevole.
Ora il prezzo delle cambiali oscilla intorno al valore nominale: ad esempio una cambiale di 1000 dollari ha un valore nominale di 865 mila lire, supponendo che la parità cambiaria sia 865. Quando in Italia vi sarà da pagare molto, negli Stati Uniti il prezzo delle cambiali americane aumenta perché la domanda supera l'offerta, e tutti i debitori italiani si faranno concorrenza per venirne in possesso pagando anche un premio sul valore nominale che ragguagliato ad una unità di misura costituisce il vero corso del cambio. Allora avverrà che la cambiale potrà costare anche 650 mila lire se la richiesta è molto forte.

140 - **Fluttuazione dei cambi** — Dobbiamo ora vedere quali sono le cause che determinano il corso dei cambi e quali i limiti entro cui può oscillare.
Le cause influenti sul corso o prezzo dei cambi sono alcune particolari, altre generali. Certo le cambiali possono avere firme di solvibilità molto varia, o di notorietà più o meno ampia: possono avere diversa scadenza, diverso luogo di pagamento; tutti elementi cioè che influiscono a determinare una diversa accettabilità di esse come saldo di un credito. Quindi un diverso prezzo sul mercato. Queste cause particolari non ci interessano; dobbiamo invece determinare le cause generali influenti sul corso dei cambi. Esse si riassumono quindi nella domanda e offerta.
Noi vediamo così che i cambi hanno una fluttuazione periodica in corrispondenza a certi periodi in cui o le esportazioni o le importazioni toccano il loro massimo o il loro minimo annuale: così un buono o cattivo raccolto indica una diminuzione o un aumento della offerta relativa delle cambiali pagabili all'estero. Altra volta sarà la condizione della industria estera che influirà a determinare un movimento nei cambi nazionali, in quanto ad esempio una crisi

industriale o un ristagno commerciale potranno produrre una disoccupazione tra i nostri emigrati che non avranno più risparmi da rimettere in Italia. Altra volta sarà un mancato formarsi di correnti turistiche di forestieri nel nostro paese, che siano state indirizzate altrove. Sono tutte cause che influiscono a determinare una variazione più o meno favorevole nel corso dei cambi.

141 — Una avvertenza deve essere fatta a proposito della quotazione dei cambi nelle borse. In Italia si usa di segnare quanta moneta nostra si deve dare per acquistare una cambiale espressa in moneta straniera, ad esempio un dollaro, una sterlina, 100 franchi o marchi o corone. Questo sistema si indica con la frase « *dare l'incerto per il certo* ». Con questa notazione, quando il paese si indebita verso l'estero si ha il cambio sfavorevole che è indicato da un aumento dei corsi: si supponga, ad es., che il dollaro oggi abbia un corso ufficiale di 1200 (cioè con 1200 lire si compera un dollaro). Se domani il cambio salisse a 1205, ciò indicherebbe che la bilancia dei pagamenti per noi sarebbe peggiorata *nei riguardi degli Stati Uniti,* perché per comperare un dollaro dovremmo spendere 5 lire in più.
Quando si dà il certo per l'incerto, un aumento nell'indebitamento nazionale, o, come si dice, un peggioramento dei cambi è segnato dalla diminuzione del corso. Se la Svizzera vede scendere il corso della lira italiana da 595 a 590, vuol dire che prima con un franco svizzero si comperavano 595 lire italiane, dopo se ne comprano soltanto 590.

Titolo Ottavo

IL CARO-VITA

142 - **Il caro-vita** — Se la differente svalutazione della moneta nei vari paesi produce il fenomeno della continua variabilità dei cambi, il fenomeno della svalutazione della moneta all'interno non propagandosi con uguale intensità contemporaneamente nelle varie classi sociali produce il fenomeno del caro-vita.

Questo fenomeno deve essere analizzato nei suoi molteplici effetti: la complessità dell'argomento ne rende necessaria una precisa analisi e ci persuade della opportunità di frequenti distinzioni. Quando abbiamo detto caro-vita crediamo aver detto tutto, ed invece non abbiamo detto nulla, in quanto l'espressione è di soverchio indeterminata.

Intanto dobbiamo distinguere un caro-vita *generale*, che colpisce tutti gli individui indistintamente di una società, da un caro vita *parziale*. È possibile un caro-vita generale? A prima vista parrebbe di no: siccome la spesa di ciascuno si risolve nell'entrata degli altri, se raddoppia la spesa di tutti, raddoppiano anche le entrate di tutti e l'apparente fenomeno del rincaro della vita non ha consistenza reale. Se tutti per consumare la stessa quantità di merci e servigi di prima dovessero produrre il doppio di prima, avremo l'assurdo di una produzione totale raddoppiata di fronte a un consumo stazionario e d'altronde il rincaro reale della vita non può consistere che in un aumento di sforzi per ottenere i medesimi risultati. Quindi, a prima vista, potrebbe parere che non si possa mai avere un caro-vita generale: potrà essere che molti, quasi tutti i consociati, vedono peggiorata la loro situazione di consumatori, certo è, o parrebbe, che, pochi o molti che siano, altri contemporaneamente dovranno trovarsi avvantaggiati: dunque il caro-vita o è parziale o non è!

143 - **Caro-vita generale** — Però si possono fare ipotesi di caro-vita generale. Alcuno potrebbe portare l'esempio dei nostri giorni: in tutto il mondo oggi si soffre da tutte le classi un rincaro della vita e in tutto il mondo gli uffici di statistica sudano a preparare le loro più elaborate serie di numeri indici del caro-vita; e purtroppo più di questi riconoscimenti ufficiali le constatazioni individuali del continuo aumento della sposa giornaliera sono ogni giorno più preoccupanti oltreché più convincenti: si spendeva nelle famiglie qualche anno fa 10 e 20 al giorno, oggi si spende 1000 e 2000! Ma in gran parte questo aumento generale di spesa è apparente, e per la parte che è reale non è generale, ma parziale. È svilita nel frattempo la moneta, cioè l'unità di misura.

Oggi io so di spendere 1000 lire al giorno: se domani voglio esprimere non in lire, ma in centesimi la mia spesa giornaliera, non potrò dire di spendere una somma 100 volte maggiore, sol perché invece delle 100 lire trovo segnato nel mio libro 10.000 centesimi. I tedeschi nel 1920 spendevano miliardi... di carta a far colazione soltanto: e se noi riduciamo la nostra spesa attuale in lire del 1938 vedremo che non sempre, e non per tutti la spesa è cresciuta.
In ogni modo anche per coloro per i quali la spesa in lire del 1938 è accresciuta da allora ad oggi non è detto che esista senz'altro il caro-vita perché bisogna indagare se costoro tengono lo stesso tenore di vita del 1938. Se la spesa è cresciuta in quanto sono cresciute le esigenze, a rigor di termini non possiamo parlare di carovita, che non può ritenersi altro che in caso di aumento di spesa a parità di consumi. Se si ha per la generalità un innalzamento del tenore di vita, un aumento di consumi, una somma di soddisfazioni più squisite e più numerose, allora è vero che questo fenomeno può dirsi generale in quanto l'elevamento del tenore di vita non può ottenersi che con un aumento correlativo di redditi, con una correlativa intensificazione produttiva. Ma questo non è caro vita in quanto aumentano, è vero, le spese, ma non rimangono immutate le soddisfazioni che con quelle si raggiungono, e questo appunto è il presupposto del caro-vita.
Quindi è che noi abbiamo riscontrato nelle due ipotesi fatte la possibilità di aumento generale di spese sul mantenimento degli individui e delle famiglie: ma e nel primo caso e nell'altro il carovita è solo apparente perché nella prima ipotesi si ha un aumento di spese solo nominale, nella seconda all'aumento di spese corrisponde in fatto un aumento di soddisfazioni.
Ma si può fare una terza ipotesi di un rincaro generale della vita non apparente, ma reale: ed è quella d'un fatto nuovo e permanente per cui gli sforzi produttivi degli uomini riescano meno efficienti, o pel quale i costi di produzione di tutte le merci, direttamente o indirettamente abbiano ad elevarsi. Per comodo di esemplificazione scientifica possiamo far l'ipotesi di un esaurimento delle miniere di carbone fossile in tutto il mondo, o quella del prosciugamento di tutte le risorse di petrolio del sottosuolo; ipo-

tesi che potranno sembrare assurde, quando si pensi che di carbone fossile, al consumo attuale, ne abbiamo ancora per migliaia di anni, e che il petrolio, benché posseduto in quantità enormemente minore, per diversi decenni non verrà a mancare, ma che potranno assumere qualche sapore di attualità pel problema che ci occupa in quanto noi stiamo sfruttando ed esaurendo la riserva di più facile e meno costosa estrazione; potremmo ancora riferirci all'ipotesi ricardiana della terra nel suo aspetto dinamico, e mi riserbo tra poco, quando dal generale io passi al particolare, di prospettare alcuni aspetti dell'assetto economico mondiale contemporaneo per il quale i costi di produzione tendono a crescere per tutte le merci. Orbene, in questo caso l'umanità la quale si contenti di godere la stessa somma di soddisfazioni Si troverebbe a dover affrontare una somma maggiore di costi, sostenere una quantità globale più grande di sforzi produttivi, gemere, in una parola, sotto un caro-vita, il più vero e reale che esista, esteso a tutto il genere umano.

144 - **Caro-vita parziale** — Il caro-vita parziale, in quanto parziale, riesce più stridente e quindi maggiormente appariscente: accanto a chi gode di congiunture favorevoli di vantaggi economici, di insperati guadagni e può permettersi una somma ognor crescente di soddisfazioni, sta la turba più o meno numerosa, e tanto più colpita quanto meno numerosa, di coloro che gemono sotto le limitate strettezze di redditi che sempre meno bastano a soddisfare una somma di desideri e bisogni che ogni dì si restringe. Questo rincaro può dipendere da vari ordine di cause:
— può essere che alcuni, un gruppo, una categoria, una classe sociale, ottengano con la forza un aumento nella remunerazione dei loro servigi; cioè essi godranno senza aumentare le loro produzioni, di aumento di redditi. Se costoro detengono anche il potere politico e sono una classe chiusa, v'è da farci poco; essi si sono formati una posizione di privilegio da cui non si sa né quando, né come potranno essere tolti. Se non lo detengono, la loro vittoria è precaria. In ogni modo in quanto e fino a quando questa posizione di privilegio sussiste, costoro riescono ad appro-

priarsi sulla produzione totale una parte maggiore di prima, cosicché agli altri, non privilegiati, non ne rimane che una quota minore. Questi ultimi cioè soffriranno di « caro-vita »;

— può essere che alcuni servigi o alcune merci siano più ricercate, aumentino di valore mentre altre decadano di fronte alla gerarchia dei gusti degli uomini: finché di quelle merci e servigi la produzione non è aumentata in proporzione, i loro prezzi aumentano e producono un aumento corrispondente dei redditi dei loro produttori, e godono di certi sopraredditi. Anche in questo caso i rimanenti produttori non privilegiati devono attraversare un periodo di crisi, durante il quale il fenomeno del caro-vita per essi è reale. Nei secoli passati, tra i fiori avevano gran voga i tulipani, oggi, credo, il loro posto è stato soppiantato dalle orchidee. Se oggi è più desiderato un artista di teatro che un professore d'astronomia o un intendente di lingue sanscrite; se oggi vale più un giocatore di calcio che non un pittore, che farci? I secondi, relativamente ripagati meno, soffriranno un « caro-vita »;

— può darsi che l'innalzamento dei costi di produzione si abbatta esclusivamente, in un primo momento, solo sopra un genere di industria. I produttori, in quel primo periodo, soffrono di un « caro-vita »;

— può darsi infine che il rinvilìo della moneta non si produca tutto ad un tratto in tutti i gruppi sociali, ma si diffonda, poco per volta, prima in certi gruppi, poi nei rimanenti. Se una bacchetta magica operasse il miracolo di raddoppiare ogni mattina a un gruppo di persone la quantità di moneta che tengono nel portafoglio, essi potranno ogni giorno comprare esattamente il doppio delle merci e concedersi il doppio delle soddisfazioni, perché con doppia quantità di moneta, non essendo rincarate le merci, si comprano esattamente doppie merci. A lungo andare però questa più forte domanda che potrebbero fare di merci ne indurrebbe un rincaro, da essi non avvertito perché i loro redditi sono, in ipotesi, raddoppiati; ma che si abbatterebbe sui loro concittadini che non hanno avuto l'aumento dei redditi.

La bacchetta magica, nei periodi di inflazione, la tengono o la adoperano i ministri del Tesoro di gran parte degli Stati civili del mondo. Essi si attribuiscono ogni giorno, creandola, una certa

quantità di moneta; e comprano merci e servigi. Evidentemente le merci e i servigi che essi pagano, rincarano di prezzo, in ragione della accresciuta facoltà di acquisto di questo compratore sovrano e in ragione delle esigenze dei fornitori suoi. Ecco che questi fornitori si creano una posizione di privilegio derivante dal fatto di esser divenuti venditori a prezzi alti, senza esserne ancora costretti a diventare compratori a prezzo alto. Quando la moneta nuova si sia diffusa nell'ambiente economico e i prezzi tutti siano già cresciuti e i fornitori non abbiano più potuto lucrare sulla differenza di livello dei prezzi, una nuova inflazione farà rincarare le merci da loro solo prodotte e vendute allo Stato che si trova di nuovo nella occasione di dover cedere alle loro pretese, perché si sarà creato, col torchio, una nuova disponibilità, una maggiore capacità di acquisto. La manna cade sul popolo a strati: i primi che la ricevano e la debbano passare ad altri se ne accaparrano sempre la maggior parte possibile. Per i secondi e i terzi favoriti ne rimane un po' di meno; gli ultimi, i più lontani, sentono solo la beffa e il danno. Essi gemono sotto il « caro-vita », che si abbatte in varie proporzioni su di loro.

145 — Se si riflette su queste diverse ipotesi; osserveremo che hanno questo di comune che si tratta sì di un « caro-vita » reale, ma che esso non è duraturo, e tende a scomparire se nuovi fatti non ne producono un rinnovamento.
Se esistono delle classi che si sono con la forza imposte ed hanno ottenuto un miglioramento del loro trattamento, a lungo andare dovranno cedere di fronte ad altre forze che si formeranno. Se alcune merci saranno più ricercate ed apprezzate dagli uomini, la loro produzione ne crescerà e l'aumentata offerta ne farà ritornare il prezzo al primitivo livello. Se il costo di produzione di alcune merci sia aumentato, e i redditi dei produttori diminuiti, i produttori scoraggiati diminuiranno di numero e i prodotti di quantità; e un inevitabile aumento di prezzi porterà un nuovo equilibrio. Se la inflazione ha beneficiato di preferenza alcune classi, essa o prima o dopo cesserà, e l'aumento dei prezzi si diffonderà in tutto il mercato, riconducendo l'equilibrio e ristabilendo le antiche condizioni relative dei singoli produttori e consumatori, e così il

caro-vita che in questi casi è venuto formandosi reale, tenderà col tempo ad elidersi.

146 — In una parola: o il caro-vita è fenomeno generale e allora molto spesso è apparente, o il caro-vita è parziale e quindi reale, e allora è un fenomeno transitorio. In un caso e nell'altro il fenomeno non è eccessivamente preoccupante. È invece fenomeno grave e degno di tutta l'attenzione e preoccupazione dei governanti in quei rari casi in cui il caro-vita, fenomeno generale, è anche effettivo, in quanto risulti e dipenda da un generale elevamento dei costi di produzione di gran parte delle merci.

147-148 — Purtroppo il caro-vita generale è non solo apparente, ma in parte anche reale per alcune nuove condizioni in cui si svolge la vita economica dei popoli tali che hanno indotto un generale aumento del costo di produzione delle merci.
La produzione mondiale in genere oggi si svolge a costi relativamente aumentati da quello che era prima di guerra: tale aumento di costi, influisca o no a determinare un aumento di prezzi, produce un peggioramento della situazione di tutta l'umanità che deve sottoporsi ad uno sforzo totale superiore, in via relativa ed assoluta, a quello che sarebbe necessario se la situazione fosse diversa: è questo il più vero e reale e gravoso caro-vita di cui siamo afflitti, e che è, anche se non sia quantitativamente espresso da un aumento di prezzi. Queste nuove circostanze che deprimono l'ambiente economico in cui presentemente viviamo sono diverse, di cui enumero le principali: la politica protezionista che imperversa, l'indebitamento pubblico e privato, la instabilità delle valute, le quali tutte si possono ricondurre ad una ragione originaria che è la folle rivalità tra i popoli e la delittuosa sete di dominio e sfruttamento che alcuni popoli o privilegiati o prepotenti vogliono saziare a danno dei deboli.
Per la parte che è apparente peraltro, mentre in definitiva il rincaro automaticamente si elide, nel frattempo riesce ad eccitare l'attività produttiva in periodi in cui il marasma, l'inerzia è il male peggiore da temersi. Nei casi, infatti, in cui si ha un rincaro in alcuni prodotti, la produzione è eccitata al massimo; vengono

quindi elevati al massimo i redditi di tutti coloro che, imprenditori o capitalisti o operai, vi prendono parte: in queste industrie privilegiate aumentano cioè i profitti, gli interessi, i salari, senza che però necessariamente diminuiscano in linea assoluta i profitti, i salari, gli interessi nelle altre industrie non privilegiate.

Tra i produttori v'è chi guadagna e chi non perde. Sono i consumatori di quei tali generi rincarati che, in un primo tempo, soffrono dell'aumento dei prezzi; ma l'aumentata offerta che resulta da l'aumentata produzione, che è eccitata dal rincaro, riconduce presto i prezzi al livello primiero. Iri una parola la posizione di privilegio della categoria dei produttori considerati svanisce, via via che gli effetti del rincaro si diffondono in tutto l'organismo economico, e il maggior reddito, derivato dall'aumento di produzione e goduto prima da una ristretta classe, si distribuisce fra tutte le categorie. Insomma l'effetto finale di questa spinta alla produzione, data da un rincaro parziale, è l'elevamento del tenore di vita medio: l'aumento di consumi goduto dalla generalità o quasi della popolazione.'

In tempo di rinvilìo invece il consumatole pare avvantaggiato ché i generi gli si offrono a minor prezzo; ma, ohimè, egli non ha danari (redditi) per comprarli! La produzione infiacchisce nel generalo marasma, e quando le portate in tavola sono scarse, i convitati se ne alzano senza essersi tolto l'appetito.

Questo spiega il fatto constatato sempre dopo le guerre, anche le più rovinose, di una ripresa forte di traffici che forma lo stupore dei contemporanei e degli storici; noi stessi dobbiamo confessare che un vero, definitivo danno l'hanno risentito dal rincaro essenziale solo i vecchi *rentier*s.

In conclusione prezzi *lievissimamente* e *gradatamente crescenti* formano un ambiente economico in cui chi lavora è pagato meglio, chi cerca lavoro lo trova, chi non lavorerebbe è costretto a cercare una occupazione e infine chi consuma trova maggior quantità di prodotti a sua disposizione. Tale aumento di prezzi è solo, forse, quello derivante dalle crescenti produzioni d'oro!

Capitolo Terzo

Titolo Primo

IL PREZZO

149 - *Il mercato: concetto e distinzioni — In senso economico il* mercato comprende tutto il complesso delle transazioni che si sviluppano nel tempo e nello spazio tra moltitudini di compratori e venditori.

Quando si parla di mercato come di un «luogo», occorre dare alla parola un significato assai ampio ed elastico: può essere il salone della Borsa Merci, la piazza destinata all'incontro dei mercanti, una città ove periodicamente gli uomini d'affari si recano per le loro occorrenze commerciali, uno Stato, il mondo intero nel quale coloro che intendono scambiarsi merci possano a mezzo posta, telefono, telegrafo, radio, trattare e concludere atti di scambio, tutto ciò intende per « mercato » essendo per la sua nozione *essenziale non il fatto del luogo, ma bensì il fatto dell'incontro degli scambisti che trattano affari.*

In questo mercato intervengono i compratori a fare *domanda* di merce, i venditori a fare *offerta.* La *domanda* è la quantità di merce richiesta ad un certo prezzo dai compratori presenti ed accorrenti al mercato. Siccome ogni eventuale compratore si presenta al mercato con l'intenzione di comprare merce ed in una certa quantità a seconda di un prezzo massimo da lui considerato conveniente, la domanda complessiva è influenzata dal prezzo richiesto, ed è più grande quando il prezzo di mercato è più basso, più piccola quando il prezzo richiesto è più alto: questo meglio vedremo in seguito. Parallelamente si muove l'offerta, che è la quantità di merce pronta sul mercato per la vendita ad un certo prezzo: anche i venditori si sono fatti una loro idea relativamente al prezzo da - richiedersi, cosicché anche la offerta complessiva

si muove in proporzione ài prezzi che sono pronti a pagare i compratori, più grande se il prezzo realizzabile è più alto, più piccola se è più basso.

Il mercato è in *libera concorrenza* quando chiunque, produttore o commerciante, è libero di portare ed offrire la propria merce al mercato, nel quale chiunque può accorrere per acquistare la merce che crede e nella quantità che crede. Se invece uno solo (o pochi produttori o commercianti privilegiati) può offrire e vendere la propria merce, il mercato è in *monopolio.* È evidente che la formazione del prezzo nei due casi obbedisce a leggi diverse: ma questo lo vedremo più avanti.

Si distingue infine il mercato *all'ingrosso* dal mercato *al minuto:* nel mercato all'ingrosso, il compratore pur potendo comprare la merce *anche* in piccola quantità, la rivende in grosse partite, in genere a commercianti al minuto: nel mercato al minuto il negoziante pur potendo comprare la merce *anche* in grande quantità, la rivende in piccola quantità, in genere al consumatore. Prendiamo ad esempio il mercato delle uova: il grossista incarica alcuni suoi agenti o mediatori (in Toscana si chiamano *trecconi)* a girare per le campagne a comprare uova dagli agricoltori, dai contadini e da chi abbia un sia pur piccolo pollaio. Il treccone ne compra qua cinque, là dieci, da qualcuno venti ed arriva a portarne la sera a casa propria qualche decina ed anche due o tre centinaia. Seguita il giorno dopo, e tutti i giorni della settimana. Giunto al giorno di mercato, va al capoluogo dal grossista con mille o due mila uova, e gliele \ onde.

Dai vari suoi agenti o mediatori il grossista arriva ogni settimana a comprare uova per centinaia di migliaia, e a rifornirsi il magazzino. Non può pensare di rivenderle al consumatore spicciolo: ma le cede bensì al piccolo dettagliante in modeste quantità di qualche centinaio ciascuno (questi rivenditori al minuto rivendono le uova ai singoli consumatori, che non comprano le uova a centinaia ma a dozzine e forse a coppie.

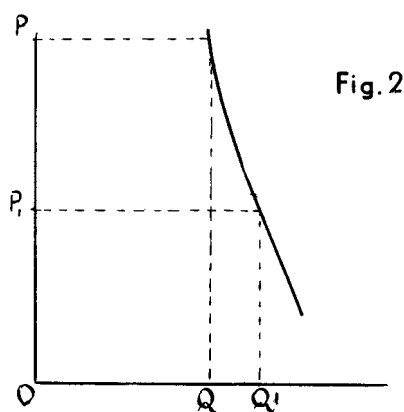
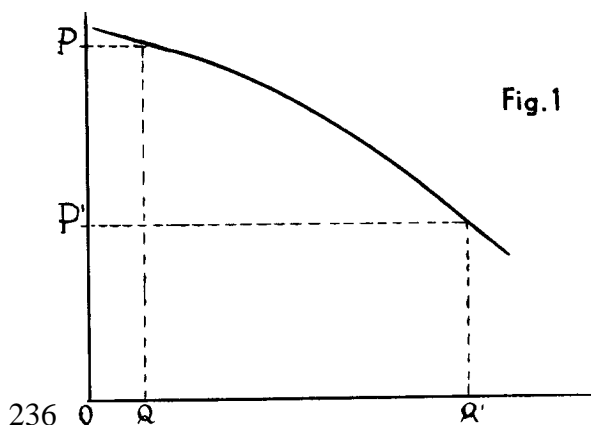
150 - **Curva della domanda** — Come vedemmo la domanda di una merce determina la quantità della stessa merce che, in date

circostanze di luogo e di tempo, trova acquirenti in un dato mercato ad un dato prezzo; in quanto che la domanda di una merce consiste proprio in quella quantità di moneta che ciascuno è pronto a dare per l'acquisto di una determinata quantità di merce. È intuitivo che la curva della domanda varia per molte circostanze: stato dei bisogni degli acquirenti, quantità della ricchezza da essi posseduta, possibilità di soddisfare certi bisogni col ricorso ad altre merci, esistenza o meno nel mercato di altre merci che stanno in rapporto di complementarità con quella considerata, e così via. Certo è che a parità di tutte quelle circostanze la domanda di una merce è in funzione del prezzo, cosicché la curva della domanda in un dato mercato è ben determinata, ed ogni merce ha la sua.
II prezzo che ogni individuo è disposto a pagare per una data quantità di merce evidentemente è determinato dal rapporto tra l'utilità finale del bene domandato e l'utilità finale del bene che si è disposti a cedere. Tizio possiede una certa quantità del bene A e desidera acquistare il bene B. La prima dose del bene B desiderato ha per lui una utilità massima perché entratone in possesso ne disporrà di piccola quantità: la dose invece di bene A posseduto sarà da lui valutata minimamente perché è la dose ultima di un certo numero delle possedute. Al soggetto così ad esempio apporta il possesso della prima quota di una utilità di 10, mentre la cessione della prima quota di B significhi per lui il sacrificio minimo di 1. Continuando lo scambio, la seconda quota di B acquistata vale 9 utilità; mentre il sacrificio della penultima quota di A ceduta sale a 2, al terzo atto di scambio i rapporti di utilità sono 8 contro 3, al quarto 7 contro 4 e così via. Arriverà un momento in cui l'utilità della ricchezza ceduta uguaglia e poi supera l'utilità della ricchezza richiesta: lo scambio allora cessa: a quel punto rimane bene stabilita la domanda che quel certo individuo fa di quella merce sul mercato. Se la merce ceduta è moneta, la domanda apparisce determinata in funzione del prezzo della merce.
Il fin qui detto può schematizzarsi nel seguente quadro. Il nostro soggetto cesserebbe di acquistare del bene A dopo averne acquistato 5 dosi, perché in tale posizione egli avrebbe ancora un certo

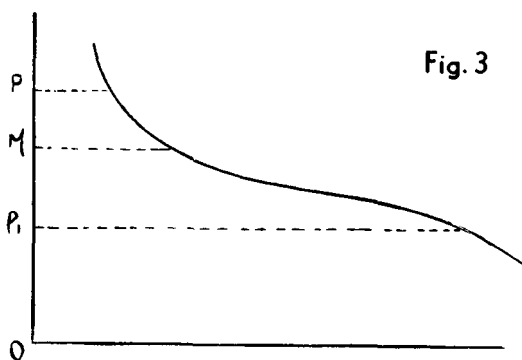
utile nell'acquisto privandosi di una utilità 5 e venendo in possesso di una utilità 6'. Ma oltre questo punto non si inoltrerebbe, perché cedendo la sesta dose cederebbe 6 per acquistare 5, guadagno cioè negativo.

Dosi success, del bene		Utilità finali		Rapp. delle utilità
A domandato	B ceduto	A	B	
1	1	10	1	10
2	2	9	2	4,5
3	3	8	3	2,6
4	4	7	4	1,7
5	5	6	5	1,2
6	6	5	6	0,8
7	7	4	7	0,6
8	8	3	8	0,3
9	9	2	9	0,2
10	10	1	10	0,1

Il nostro soggetto cesserebbe di acquistare del bene A dopo averne acquistato 5 dosi, perché in tale posizione egli avrebbe ancora un certo utile nell'acquisto privandosi di una utilità 5 e venendo in possesso di una utilità 6. Ma oltre questo punto non si inoltrerebbe, perché cedendo la sesta dose cederebbe 6 per acquistare 5, guadagno cioè negativo.
Ora se le dosi del bene A siano ettogrammi di pane, e quelle del bene B siano pezzi da 10 lire, al prezzo di dieci all'etto il nostro soggetto non ne comprerebbe che 5 etti: tale è la sua domanda in quel mercato in quel momento supposto.
La somma delle varie domande individuali forma la domanda collettiva, e così al prezzo 100 lire al chilo si potranno vendere ad esempio 1000 chili di pane; al prezzo 110, 980 chili; al prezzo 150, 900 chili; al prezzo 200, 850 chili e così via. La curva collettiva mostra che tanto più alto è il prezzo tanto minore è la quantità domandata e viceversa; tanto maggiore è la quantità del bene

disponibile, tanto minore ne sarà per essere il prezzo di vendita.
Le curve della domanda delle varie merci hanno tutte questa caratteristica essenziale di essere *inclinate negativamente;* cioè a dire sono continuamente decrescenti verso destra, in quanto la quantità di merce che si può vendere è continuamente crescente con lo scemare dei prezzi.
Queste variazioni della quantità di merce che si possono vendere ai vari prezzi sono diverse per ogni singola merce; per qualche merce una forte diminuzione di prezzo induce un forte aumento del consumo; per altre invece il consumo si allarga di poco.

Questo fenomeno si chiama *varia elasticità della domanda* delle

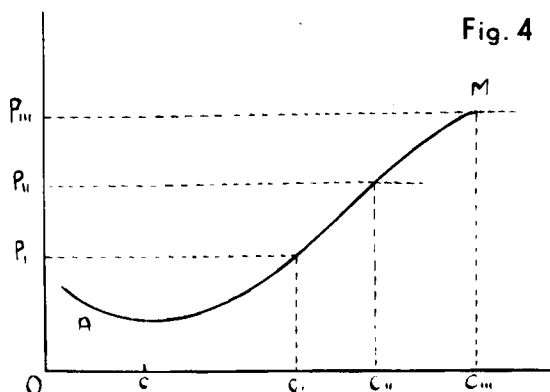
merci: alcune sono molto elastiche, altre poco, e si dice che hanno la domanda relativamente rigida.
La curva della domanda molto *elastica* è del tipo di questa di contro disegnata: cioè è quasi parallela all'asse della ascisse: diminuendo poco i prezzi, cresce molto la quantità di merce venduta. Ad esempio il prezzo diminuendo della metà da OP a OPj la quantità di merce venduta cresce da OQ a OQ, cioè a dire di dieci volte tanto (vedi fig. 1).
Nel caso invece di una merce che abbia una domanda relativamente rigida, una diminuzione alla metà del prezzo da OP a OP., produce un piccolo aumento del consumo di circa il 25 % da OQ a OQ, (vedi fig. 2).
Sono merci a domanda relativamente rigida le merci di consumo generale e di stretta necessità; ad esempio il pane: un aumento del suo prezzo, anche notevole, non ne restringe sensibilmente il consumo. Se mai i consumatori diminuiranno il consumo di altri generi non strettamente necessari, o li sostituiranno con consumi meno costosi. Parimenti sono relativamente rigide le domande delle merci di gran lusso, assolutamente voluttuarie, richieste da classi di popolazione che dispongono di grandi quantità di ricchezze, per le quali quindi il sacrificio richiesto per lo sborso di un prezzo assai, alto è poco sentito, e le oscillazioni dei prezzi anche forti non inducono grande diversità di sacrificio.
Le merci utili invece, ma non necessarie, né di alto lusso, hanno una domanda più elastica. Fra gli alimenti, il vino e la carne presentano una notevole elasticità di domanda: un loro forte rincaro riesce a restringerne d'assai il consumo, che si svolge, specialmente nel caso della carne, verso
1 numerosi succedanei, come alimenti vegetali, latticini, uova, pesce e così via.
Non è però che ogni merce abbia una elasticità della domanda indipendente dall'altezza dei prezzi cui può essere offerta; in genere quando i prezzi sono molto alti la elasticità della domanda è piccolissima, mentre invece la elasticità cresce in corrispondenza dei prezzi medi. Quando infine i prezzi si avviano ad essere molto piccoli, la relativa rigidità della domanda si afferma sempre più notevole per divenire assoluta quando il prezzo fosse zero, cioè

quando il bene da « economico » si avviasse a divenire «libero».
La carne e il vino, abbiamo detto, hanno una notevole elasticità; ma ciò deve intendersi per i prezzi medi. Se il vino e la carne acquistassero un valore di cambio molto elevato, di 4 o 5 volte superiore a quello medio, la domanda si restringerebbe molto, essendo in quei limiti molto elastica; da quel livello in su però essa assumerebbe una certa rigidità, e se il prezzo ancora raddoppiasse, siccome capaci ad acquistare quei generi sarebbero allora soltanto i ricchi, un prezzo così grande non avrebbe nessuna influenza per frenare il consumo.
Lo stesso avverrebbe se i prezzi diminuissero verso livelli bassissimi; allora il consumo, dopo aver avuto un enorme allargamento, non seguirebbe gli impulsi di eventuali ulteriori rinvii, e si irrigidirebbe in una certa misura.
Cosicché la curva della domanda di gran parte delle merci è del tipo della curva disegnata nella figura 3.

Di fronte ai prezzi alti, superiori a OP, una scarsa elasticità della domanda; per i prezzi medi, da OP a OP_1, la elasticità si afferma, giungendo a un massimo intorno al prezzo OM; per i prezzi inferiori poi a OP, la elasticità si affievolisce continuamente per avviarsi ad una notevole, relativa rigidità verso ì prezzi infimi.
È da notarsi in generale infine che la elasticità della domanda è maggiore per le merci che ammettono facili surrogati, o il cui consumo si può differire nel tempo: infatti per ambedue le classi di merci, un certo aumento di prezzo induce una diminuzione del consumo non solo per parte di coloro che stimano l’utilità della

merce minore del suo prezzo, ma anche per parte di coloro che o sostituiscono altri consumi o differiscono l'acquisto nel futuro sperando migliori condizioni.
In tali casi può perfino avvenire, ipotesi assai rara a verificarsi in pratica, che un forte aumento di prezzo di merci a domanda rigida porti ad un aumento nel consumo: ad esempio un forte aumento del prezzo del pane restringerebbe di tanto le possibilità dei consumatori da indurli a rinunciare ad altri consumi (della carne, delle uova), obbligandoli però ad aumentare, per soddisfare il bisogno primario dell'esistenza, il consumo del pane, benché più caro, rimasto unico alimento.
Vi sono poi beni *complementari* in cui le relative domande sono legate l'una all'altra (automobile e benzina).

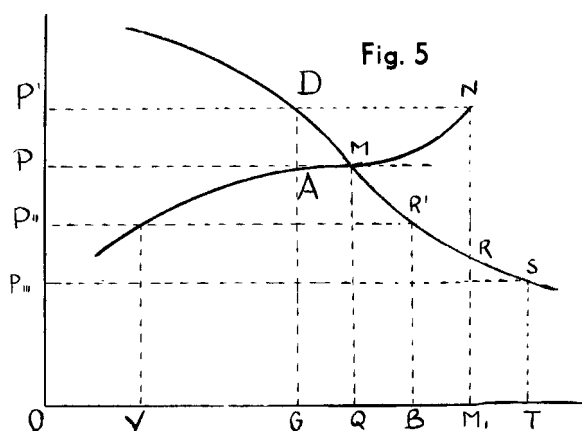
151 - **Curva dell'offerta** — L'offerta dei prodotti in mercato deriva da coloro che o posseggono i prodotti in questione o hanno modo di produrli. Essi si decideranno ad offrire e quindi a vendere i loro prodotti quando ne sentano una certa convenienza, quando cioè il prezzo del mercato sia in un certo modo *rimuneratore*: quel prezzo cioè che sia pari al *costo di produzione* dell'oggetto, cioè ricopra il dispendio in salari, materie prime e sussidiarie, interessi, rendite necessarie a produrre la merce, più il saggio corrente del profitto per l'imprenditore. Il limite del prezzo rimuneratore è il costo che si deve sopportare a produrre le merci in quelle date condizioni di tempo e di luogo, non il costo che fu sopportato per produrre quelle che eventualmente si trovano sul mercato: questo può servire soltanto come indice dei costi futuri.
Ora, come si è visto, il costo di produzione delle merci non è fisso unitariamente; ad esempio nelle industrie in cui vi sia larga parte di spese generali di produzione, tanto maggiore è la quantità di merce prodotta, di tanto scema il suo costo di produzione unitario. In genere (ricordiamo nozioni già date nel capitolo relativo al principio di coordinazione) il costo unitario in certe condizioni cresce, in altre scema, in altre si mantiene costante. Vi sono imprese che ancora non hanno raggiunto la dimensioni, o meglio la proporzione degli elementi della produzione, che consenta il mi-

nimo costo unitario di produzione: per esse l'aumento della produzione, la intensificazione produttiva, porta alla diminuzione dei costi unitari. Se è stata raggiunta la proporzione di massima produttività, l'intensificazione produttiva, l'impiego cioè più largo di uno o di alcuno degli elementi della produzione, porta necessariamente un certo aumento nel costo unitario, perché l'elemento o gli elementi della produzione che vi intervengono in quantità minore o in qualità peggiore limitano e deprimono l'utilizzazione degli altri elementi. Se invece si dà uno sviluppo proporzionato o adeguato ai singoli elementi della produzione, o se si moltiplicano le imprese in così perfetta organizzazione e sistemazione tecnico-economica, la produzione si sviluppa mantenendosi il costo unitario al minimo livello possibile. Ora avviene nel fatto che imprese, organizzate variamente, sono state costrette a gettare sul mercato le stesse merci, ma producendole a costi diversi. Quindi è che per alcune imprese, le più felicemente costituite, situate o sistemate, il prezzo remuneratore è relativamente basso; è più alto per altre, e cresce via via che per approvvigionare il mercato vi sia bisogno di ricorrere all'opera produttiva di imprese producenti a sempre maggior costo per essere peggio organizzate o situate.
Avviene così che una offerta piccola può essere fatta a costo basso e quindi a un basso prezzo di vendita: una offerta più grande si otterrà con un costo un po' più alto e quindi solo se il prezzo di vendita è più alto; e via via che cresce la quantità offerta crescono i costi di produzione per essere necessario l'intervento nella produzione di industrie organizzate meno bene.
Il che può essere rappresentato con un diagramma, in cui la curva dell'offerta AM rappresenta le quantità di merce che si offrono sul mercato ai vari i prezzi. Con i prezzi piccoli come OP_1 l'offerta non può essere che piccola OC' perché poche saranno le imprese godenti di una tale attrezzatura da permettere loro la produzione ad un costo piccolo per cui il prezzo OP_1 apparisca rimuneratore. Se il prezzo cresca ad OP_2 anche altre imprese potranno essere chiamate a produrre, benché i loro cristi di produzione siano un po' più alti di quelli delle prime imprese privilegiate, in quanto il prezzo rimuneratore OP_3 è salito. Per prezzi altissimi OP_3 si chiameranno a produrre anche le imprese a più alto costo,

e l’offerta crescerà ancora fino a OC’”.

Così è che in generale la curva dell’offerta e continuamente crescente verso destra, verso cioè le grandi quantità di merce da prodursi e offerte. Si può però dare il caso di una curva dell’offerta decrescente, quando l’impresa o le poche imprese destinate ad approvvigionare il mercato non sono ancora giunte alla proporzione di massimo rendimento degli elementi produttivi; nella figura, il tratto OC della domanda.

Talora, nei periodi in cui si formano le grandi concentrazioni industriali, e si affermano grandissime le dimensioni delle imprese, può avvenire che per le quantità grandissime il costo unitario medio vada decrescendo con l’aumentare dello smercio e della produzione: l’aumento della quantità domandata sarebbe accompagnato per un certo tratto da una diminuzione del costo di produzione.

152 **- Prezzo in caso di libera concorrenza —** Se una merce in dato mercato in un certo momento ha le curve dell’offerta e della domanda raffigurate qui sotto, il suo prezzo di equilibrio, stabile, è dato dall'ordinata del punto d’incontro delle due curve, cioè da QM = OP.

Infatti si ammetta per un momento che la produzione si effettui in un dato mercato nella quantità OG. Allora, essendo il costo di produzione AG.

il prezzo rimuneratore OP è assai minore del prezzo di domanda DG; la produzione così straordinariamente lucrosa viene eccitata al massimo grado. Cosicché in un momento successivo la quantità di merce prodotta tende a crescere, e cresce finché non raggiunga il livello OQ. Allora il prezzo di domanda è QM, così pure il costo o prezzo rimuneratorio e prezzo di offerta. Se in altre circostanze la produzione cresce; se, la quantità pronta per la vendita fosse OM', allora il costo di produzione delle imprese ultime chiamate ad approvvigionare il mercato è relativamente alto, M'N; mentre basso sarebbe il prezzo della domanda M'R. I produttori meno adatti non sarebbero indotti a seguitare la produzione e la quantità di merce portata sul mercato tornerebbe ad essere quella di equilibrio, cioè OQ.

Può darsi il caso che il costo di produzione sia uguale per parte di tutti i produttori, e costante col variare delle quantità prodotte. Allora nella fig. 5 la curva dell'offerta viene sostituita da una retta parallela all'asse delle ascisse: ogni altra deduzione rimane immutata.

In un mercato in cui la gara tra produttori e consumatori è libera, cioè in condizioni di piena concorrenza, abbiamo visto che il prezzo della merce tende ad equilibrarsi nel costo di produzione. Se per un momento il prezzo fosse superiore al costo di produzione, si spostasse cioè verso OP', allora la quantità domandata, OG sarebbe minore di quella offerta, OM'; in queste condizioni

si farebbe sentire una certa crisi di sovrapproduzione. I produttori vedrebbero i loro magazzini ingombri, e i compratori difettare nel mercato. Allora nascerebbe tra loro una gara, una concorrenza per poter smaltire la loro merce, o vendendo in ogni modo il loro prodotto anche a scapito, o interrompendo la produzione ulteriore per produrre una rarefazione di merce nel prossimo avvenire. Nell'un caso e nell'altro l'effetto sarebbe lo stesso: il prezzo ritornerebbe verso il punto di equilibrio OP = QM.

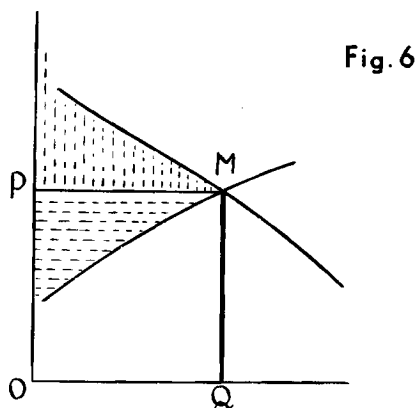
Se invece il prezzo fosse inferiore al costo di produzione, fosse per esempio in seguito ad un calmiere tenuto forzatamente ad OP", allora la concorrenza si svolgerebbe tra i consumatori, ai quali si offrirebbe una quantità di merci OV minore di quella di cui essi a quel prezzo farebbero domanda, cioè OB. La concorrenza dei compratori si manifesta con le file ai negozi, per cui gli ultimi compratori rimangono senza essere riforniti, e con una relativa rarefazione della merce. Questa concorrenza dei consumatori porta, o prima o poi, o palesemente o velatamente, all'aumento del prezzo fisso al livello OP di equilibrio stabile.

Concludendo la legge della domanda ed offerta si può enunciare così: « Ferme restando tutte le condizioni del mercato, la domanda di un bene aumenta col diminuire del prezzo e diminuisce nel caso contrario: i prezzi d'altronde aumentano quando la domanda aumenta, diminuiscono quando diminuisce. Ferma restando ogni altra condizione, l'offerta di un bene aumenta quando i prezzi «aumentano, scema se diminuiscono: d'altronde i prezzi aumentano col diminuire dell'offerta, sce mano col crescere dell'offerta». Non si dimentichi che questa legge è puramente *condizionale*, ha valore soltanto se e in quanto le condizioni presupposte siano operanti.

153 — *Nel mercato* in libera concorrenza si realizza la *legge di indifferenza* enunciata dall'economista inglese Jevons. Si enuncia così: « nello stesso mercato e nello stesso momento esiste un solo prezzo ». Ciò implica che tutti i compratori pagano e tutti i venditori riscuotono lo stesso prezzo pel medesimo tipo di merci, qualunque sia la quantità trattata nel momento considerato. Più che una legge, è il postulato della ipotesi di libera concorrenza. E

come mercato di libera concorrenza non esiste in pratica, ma non si trovano mercati che si avvicinano più o meno alla ipotesi di libera concorrenza, così la legge di indifferenza ha applicazione più o meno piena.
Diverse circostanze interverranno, a realizzarla: un mercato mondiale più che un mercato locale, *mercati* all'ingrosso più che al minuto, mercati delle materie prime più che quelli dei prodotti finiti, merci standardizzate più che prodotti artigianali e così via. È certo che nel mercato mondiale del grano di Chicago si realizzerà un prezzo unico per i vari tipi di grano, mentre nei mercati locali delle varie città d'Italia i prezzi saranno assai diversi: unico il prezzo del cotone trattato nel mercato di Liverpool, dei metalli in quel di Londra; ma vari i prezzi di queste merci nelle varie località. La legge di indifferenza è una legge di tendenza ed una ipotesi dà cui si possono trarre leggi puramente condizionali.

153 bis **- Rendita del consumatore e rendita del produttore. —** Ora è che questo prezzo è anche unico nel mercato di libera concorrenza, ché se vi fossero due prezzi tutti i consumatori si affollerebbero al negozio del rivenditore al miglior prezzo e qui si rifornirebbero. È questa la *legge di indifferenza* del Jevons. Nel caso raffigurato nel diagramma qui sotto, il prezzo della merce è OP. Questo prezzo è unico per tutti i produttori, qualunque sia il costo di produzione della merce, e per tutti i consumatori qualunque sia la utilità della merce (fig. 6).
Ora è intuitivo che i produttori a costo basso lucreranno una *rendita del produttore*, reddito di natura differenziale, che è costituito dal soprappiù del prezzo di equilibrio sul costo di produzione, che è in complesso rappresentato nella figura dal triangolo con tratteggio orizzontale. I produttori posti vicino ad O producono merci, il cui costo è rappresentato dalle ordinate che nella parte superiore sono terminate dalla curva dell'offerta, mentre il prezzo di rivendita è rappresentato dalle ordinate terminanti alla parallela PM.
Analogamente lucrano una *rendita dei consumatori* gli acquirenti. Essi si recano al mercato e fanno in genere una valutazione della merce desiderata in varia misura superiore al prezzo pel

quale si vende: lucrano una differenza che è rappresentata dalle

differenze tra le ordinate terminanti alla curva della domanda e il loro segmento determinato dalla parallela PM, cioè dalla differenza tra il prezzo che sarebbero al massimo disposti a sborsare e quello che in realtà sborsano: geometricamente, la rendita del consumatore è rappresentata dal triangolo segnato con tratteggio verticale.

Ben si intende che l'ultimo consumatore capace allo scambio e l'ultimo produttore chiamato ad approvvigionare il mercato non lucrano rendita alcuna, perché il primo stima la utilità della merce pari al suo prezzo, il secondo l'ha prodotta con un costo pari allo stesso prezzo. Essi sono detti i produttori e i consumatori *marginali.*

In conclusione, potendosi trovare sullo stesso mercato merci di uguali qualità prodotte a costo diverso, il prezzo unico normale è determinato in genere, dal costo di produzione maggiore; ma se la produzione a minor costo bastasse a soddisfare integralmente la domanda della merce in quel mercato, il prezzo si livellerebbe sul costo di produzione minore, avendo tal produttore interesse a scacciare dal mercato i rimanenti produttori a costo superiore, incomodi ma non pericolosi concorrenti.

Le ipotesi, nel limite delle quali abbiamo ragionato, sono così semplici che non hanno riscontro nella realtà: dobbiamo per avvicinarsi a questa complicare quei presupposti introducendo via via nuovi elementi e condizioni.

Titolo Secondo

MUTAMENTI DEI PREZZI NEL TEMPO

154 — Il fenomeno della formazione dei prezzi nel mercato di libera concorrenza ha la tendenza di svolgersi così come noi lo abbiamo descritto: ma nella realtà delle cose una infinità di attriti interviene a modificare, a turbare, a deformare il naturale svolgimento della formazione dei prezzi: uno degli attriti che sempre interviene è il tempo.

Non sempre, anzi quasi mai, l'effetto di una causa nel mondo economico si avvera immediatamente: i fenomeni economici presentano una grande elasticità. I prezzi quindi nel concreto li vediamo obbedire nella loro dinamica a tendenze che si sviluppano a periodi brevi, medi, e lunghi: la tendenza secolare *(secular trend*) si manifesta attraverso ai secoli e segna, ad esempio, un lento aumento dei prezzi negli ultimi 4 secoli, e gli effetti stessi della inondazione dei metalli preziosi in seguito alla scoperta dell'America si prolungò per decenni e gli ultimi contraccolpi se ne risentirono perfino nei secolo XVIII, i movimenti in periodi medi si realizzano per l'intervento di fatti che turbano il mercato monetario, come scoperta di miniere di oro in California, Transvaal, Australia; in periodi brevi i prezzi oscillano in confronto di ogni variazione degli elementi del prezzo, della domanda cioè e dell'offerta. Non tutti i mercati sono però ugualmente sensibili: sensibilissimo è quello dei titoli pubblici (borse), nel quale persino si scontano avvenimenti futuri e soltanto previsti. In altri mercati la variabilità dei prezzi è varia: esperienza più volte riprovata è quella della diversa elasticità dei prezzi delle merci al minuto e dei prodotti finiti, che sono più lenti a muoversi che non i prezzi delle materie prime e dei prodotti nei mercati all'ingrosso.

I prezzi al minuto presentano cioè una certa *viscosità.* E non è a porsi questa resistenza dei venditori al minuto ad adeguare i prezzi di rivendita ad una supposta loro esagerata volontà di lucro, ma bensì deriva dal fatto che avendo acquistata notevole quantità

di merce a prezzi più alti non vogliono andare incontro a perdita sicura adeguandosi al mercato dei prezzi all'ingrosso, in ipotesi più pesante: vero è che logicamente tale resistenza dovrebbero opporla anche quando i prezzi all'ingrosso aumentano!
Ben si intende che è difficile che, nella pratica, la condizione di equilibrio si avveri pienamente. La condizione reale è dinamica piuttosto che statica, in quanto che dopo tutto le curve della domanda e dell'offerta sono instabili e continuamente variabili. La domanda invero dipende dai gusti degli uomini e dalla quantità di ricchezza a loro disposizione: elementi ambedue che continuamente variano. L'offerta si riferisce al costo, che cambia di continuo col variare della tecnica e dei prezzi dei fattori della produzione. La condizione di cose è quindi nella realtà continuamente mutevole e i prezzi non possono che continuamente oscillare intorno ai punti di equilibrio che via via si determinano.
Cioè a dire i prezzi si trovano continuamente discosti in varia misura dal punto di equilibrio, verso cui di continuo tendono. Ora se noi osservassimo statisticamente le variazioni dei prezzi delle varie merci, vedremmo che la curva con cui si potrebbero rappresentare è una curva a carattere assai complesso: mostra essa, attraverso a continue piccole oscillazioni, un andamento costante e regolare. Le piccole e numerose oscillazioni che si verificano in brevi periodi di tempo dipendono in gran parte dalle variazioni della domanda, e quindi dalle variazioni della utilità della merce: mentre a lungo andare è preponderante l'influenza del costo di produzione nella determinazione del prezzo delle merci.

155 — Gli effetti delle variazioni della domanda o della offerta si vengono a ripercuotere sul fenomeno prezzo con varia elasticità: possiamo quindi a questo proposito distinguere periodi brevi, periodi lunghi e periodi intermedi.
Nei *periodi brevi* la domanda della merce deve esercitarsi solo sulla quantità (offerta) che è pronta sul mercato: in un mercato cittadino gli ortaggi portati una mattina dagli agricoltori. La offerta è fissa. Il prezzo di equilibrio sarà quello che rende la quantità domandata uguale alla quantità offerta: sul qual prezzo poco

influisce l'elemento *costo di produzione della merce,* molto invece la *intensità della domanda.* Quando scarseggia la domanda, non è raro il caso di vedere i contadini riportare indietro i loro ortaggi invenduti; mentre quando la domanda è alta, i prezzi salgono alle stelle. Questa ipotesi della offerta fissa si verifica specialmente per le merci deperibili.

Nei *periodi lunghi* invece, gli investimenti di capitale e di lavoro si possono agevolmente adattare alle condizioni di mercato via via trasformantisi. Allora il prezzo di equilibrio risente maggiormente dell'elemento costo di produzione in quanto i produttori non produrranno merce se il prezzo da ricavarsene nella vendita non sia tale da ripagare le spese sostenute. Il prezzo di domanda della dose marginale si equilibra sul prezzo di offerta.

Nei *periodi intermedi,* non troppo brevi, i produttori adatteranno le offerte alle variazioni della domanda, per quanto le circostanze del momento lo possano permettere.

Concludendo, il prezzo di equilibrio di un bene rende uguale la quantità domandata a quel prezzo alla quantità della merce offerta a quel prezzo: in quanto quel prezzo corrisponde sia alla utilità marginale, espressa in moneta, che la merce presenta per ogni compratore, sia al costo marginale che ogni produttore offerente sopporta nel produrre la merce.

È intuitivo che il concetto di brevità o lunghezza del periodo è concetto tutto relativo: elasticità di reazione pronta si manifesta specialmente nel caso di merci prodotte a breve ciclo produttivo, nei quali casi il produttore è pronto a restringere o ad allargare l'offerta della merce in proporzione delle variazioni della domanda. Nel caso di merci a lungo ciclo produttivo, che richiedono costose e grandi attrezzature, la offerta non può variare da un momento ad un altro e le reazioni ai movimenti della domanda non possono ragionevolmente realizzarsi che lente: ripeto però che le parole *breve* e *lungo* hanno in questa questione significato del tutto relativo, e per ciò stesso indefinibile.

156 - **Offerta aumentabile o no** — Non sempre la produzione può allargarsi a seconda dello svolgimento della domanda di una merce: può essere che una merce non possa prodursi che in una

quantità massima determinata, o quanto meno l'aumento o la diminuzione della produzione siano relativamente rigidi.
Se l'offerta della merce non è liberamente aumentabile a volontà del produttore possono darsi due casi: o il costo di produzione marginale è uguale alla utilità marginale e siamo nel caso generale; o il costo è inferiore alla utilità marginale allora il prezzo si livellerebbe non sul costo marginale ma sulla utilità marginale; ed avremmo così che anche il produttore marginale lucrerebbe una rendita del consumatore in quanto anche lui produce per ipotesi a un costo inferiore al prezzo; il consumatore marginale invece seguirebbe la legge generale per cui non gode rendita.

157 - **Caso di più merci** — Ammettiamo ora che sul mercato le merci non siano più due sole come abbiamo fin qui considerato (merce offerta contro merce moneta), ma diverse. Ben si intende che il cambiamento della domanda e della offerta di una delle merci produce i suoi effetti su tutte le merci contrattate su quel mercato. Se così sale la curva della domanda d'una merce, ne cresce il prezzo; ma allora i consumatori per la stessa quantità di merce acquistata spendono maggior moneta e ne avranno minor quantità da adibire alla soddisfazione di altri bisogni. Quindi è che si abbasserà la curva della domanda di qualche merce in quel dato mercato, e se ne abbasserà lo smercio e se ne alzerà il prezzo. Una variazione nel diagramma ili offerta e domanda di una merce porterà un contraccolpo nei diagrammi di altre merci, segnatamente se queste sono con la prima merce in relazione di complementarità o di sostituibilità. Sono cioè le merci surrogabili o le complementari che risentono con maggiore prontezza ed intensità di effetti della variazione del prezzo o del consumo di una merce: se una merce aumenta di prezzo, è facile che molti consumatori ne abbandonino l'uso e si volgano al consumo del surrogato: cresciuto di troppo il prezzo della carne, ci si volge a consumi vegetali. Così un aumento di domanda di una merce si propaga alle complementari: se diminuisce il prezzo delle penne usuali da scrivere se ne consumano dì più, si consumerà più inchiostro, più carta e più calamai: e si restringerà il consumo, *a parità di tutt'altre circostanze*, delle stilografiche.

158 - **Mobilità del capitale e del lavoro** — Facciamo ancora l'ipotesi che il capitale e il lavoro impiegati in una produzione non siano perfettamente mobili. Noi abbiamo nel caso generale fatto la ipotesi implicita ohe il capitale e il lavoro siano perfettamente mobili, cioè si possano da un momento all'altro ritirare da una produzione per applicarli in un'altra. Dicevamo: se il prezzo scende sotto il punto di equilibrio, i produttori restringeranno la loro offerta, la loro produzione e il prezzo tornerà normale: ciò suppone che una parte del lavoro e del capitale impiegato si possano distogliere liberamente dalla produzione. Orbene, questa ipotesi della piena mobilità del lavoro e del capitale è irreale.
Noi siamo passati qualche tempo fa attraverso a una grave crisi dei *noli.* I noli si abbassavano vertiginosamente, perché diminuiva la domanda di trasporti marittimi in seguito al ristagno del commercio internazionale, mentre l'offerta delle navi tendeva piuttosto a crescere per la politica imprevidente di molti Governi che incoraggiavano con premi e privilegi tributari la costruzione di navi. Orbene, il rimedio teorico alla crisi è presto trovato: restringere l'offerta di trasporto marittimo. Ciò sarebbe stato possibile se capitale e lavoro impiegati in quella industria fossero stati liberamente restringibili Ma come disinvestire i capitali impiegati, o occupare altrimenti i marinai? Come cambiare un bastimento in vanghe o in macchine da cucire o un marinaio in un tipografo o in un muratore?
Orbene, gli effetti dell'allontanamento del prezzo dal punto di equilibrio, in questo caso (ed è più o meno il caso concreto normale) si faranno sentire nel tempo, nel futuro. In quanto ad esempio una crisi di noli induce una minor fabbricazione dei bastimenti nuovi, i vecchi vengono logorandosi e col tempo se ne diminuisce l'offerta, assolutamente o relativamente; e allora i noli riprendono la via verso l'ascesa, verso il punto di equilibrio. Durante la guerra mondiale la politica delle abitazioni mantenne ad un livello molto basso gli affitti delle case. Invece i costi di produzione delle case aumentavano in proporzione molto forte. L'offerta delle case non poté diminuire sul presente: ma diminuì l'offerta potenziale nel futuro, cosicché nell'immediato dopoguerra vi furono case in

numero inferiore al bisogno e i prezzi, in quanto fossero tornati liberi, sarebbero stati assai più alti che se la libertà non ne fosse mai stata diminuita.
Anzi sotto questo punto di vista è da osservare che in pratica sul mercato i produttori, e segnatamente i commercianti, tengono d'occhio, specialmente, le condizioni della produzione e del consumo nel futuro, e sopra quegli elementi, imbastiscono i loro calcoli. Predominano nella pratica le operazioni a termine, e gli avvenimenti futuri si scontano nel presente. Così è notorio avviene ad esempio nel mercato del grano, di cui, calcolato il probabile consumo mondiale, si misurano gli stock esistenti, si valutano i raccolti in corso o prossimi, e si stabilisce il prezzo. In borsa gli avvenimenti influenti sui prezzi che si possono più o meno facilmente prevedere si scontano, e talvolta un avvenimento deprimente il mercato, quando in realtà sia giunto, non deprime i prezzi del mercato, ché anzi talora si mostrano sostenuti, perché l'avvenimento era stato scontato, la diminuzione di prezzo si era fatta sentire in precedenza e, come succede spesso, in proporzioni esagerate, d'allarme!

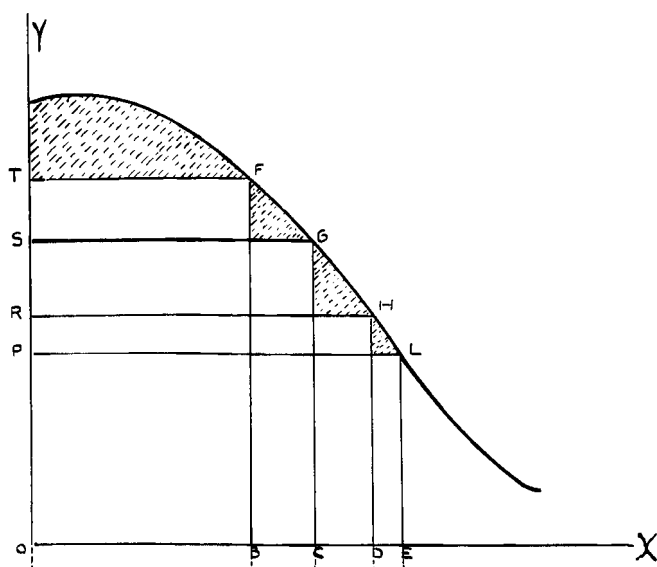
159 - **Caso del monopolio** — La condizione di libera concorrenza si manifesta quando ciascun accorrente al mercato sia libero di acquistare (o vendere) quel quantitativo che crede, in obbedienza alla legge del tornaconto e non per cause extraeconomiche, supposto che questo quantitativo sia trascurabile in confronto alla domanda (o offerta) di tutti gli altri accorrenti: e ciò perché detta domanda (o offerta) abbia un effetto piccolissimo sul prezzo.
Quando manchino queste condizioni, la situazione del mercato non è più di libera concorrenza, ma di monopolio perfetto (se sul mercato interviene o un solo richiedente o un solo offerente), o di monopolio parziale (o quasi monopolio) se i concorrenti sono pochi.
Sono molte le circostanze per cui un operatore possa trovarsi nella condizione privilegiata di monopolio. Esiste un monopolio *naturale* quando, per una limitatezza dovuta alla natura, un bene o un servizio offerto da un'impresa non è né producibile né imitabile da altre imprese: una sorgente minerale avente qualità particolari,

una cava di marmo di eccezionale qualità, un segreto di fabbrica, danno luogo ad altrettanti casi di monopolio naturale. Esiste un monopolio *legale* quando, per disposizione di legge, viene riservata l'esclusività dell'offerta di un bene o di un servizio allo Stato (o altro ente pubblico) ovvero a un'impresa privata: nel primo caso si ha il monopolio pubblico (tabacchi, trasporti ferroviari), nel secondo il monopolio privato (brevetti). Si parla anche di un monopolio *di fatto* quando un'impresa, essendo riuscita ad eliminare dal mercato le imprese concorrenti, si trova ad essere l'unica offerente, oppure quando, in seguito alle grandi coalizioni di imprese, frequenti nel presente in cui ha pieno sviluppo la legge di concentrazione, si formano potenti aggruppamenti dominanti in pratica il mercato.

Il monopolista, si dice, è padrone del mercato: ma la locuzione è inesatta, in quanto il monopolista può, a suo arbitrio, fissare il prezzo di vendita; può anche fissare la quantità di merce posta in vendita, ma non può contemporaneamente agire sui due elementi di mercato. Se determina a suo arbitrio il prezzo, la capacità di acquisto dei consumatori sarà quella che limiterà la quantità di merce che si potrà vendere: se invece il monopolista preferirà di predeterminare la quantità di merce da offrirsi sul mercato sarà sempre la capacità di acquisto dei consumatori che stabilirà il prezzo. Le varie combinazioni di prezzi e correlative quantità stabiliranno il profitto del produttore: questi dunque dovrà prima di fermarsi ad un prezzo (o ad una quantità), saggiare il mercato per stabilire quale sia per essere la combinazione più favorevole.

Facciamo un ipotetico caso numerico concreto: sia il costo di produzione unitario della merce di lire 2000 e il monopolista, avendo saggiato il mercato, ha ritrovato che ai vari prezzi con cui la sua merce fosse stata offerta in vendita, la quantità smerciata diminuiva quanto più il prezzo saliva. Il quadretto che segue chiarisce la ipotesi:

Prezzi	*Quantità venduta*	*Incasso*	Costo *complessivo*	*Guadagno netto complessivo.*
lire	unità	lire	lire	lire
10.000	100	1.000.000	200.000	800.000
9.000	150	1.350.000	300.000	1.050.000
8.000	200	1.600.000	400.000	1.200.000
7.000	250	1.750.000	500.000	1.250.000
0.000	350	2.100.000	700.000	1.400.000
5.000	100	2.000.000	800.000	1.200.000
1.000	450	1.800.000	900.000	900.000
3.000	500	1.500.000	1.000.000	500.000

I 'introito netto complessivo massimo sarà quello che corrisponde al prezzo di 6.000 lire (e la quantità venduta di 350 unità). Al monopolista cioè converrà o offrire la sua merce al prezzo unitario di lire 6.000, o gettare sul mercato soltanto 350 unità di merce. La tabella si può tradurre in rappresentazione grafica.

Nel diagramma si rappresentano sulle OX le quantità di merci che via via si possono vendere ai vari prezzi (netti dalle spese di produzione), prezzi che si graduano sulla OY; le ordinate accennate

sotto la OX rappresentano i costi di produzione.
Il monopolista sa che al prezzo OT venderà una piccola quantità OB della merce; al prezzo OS una quantità OC, al prezzo OR la quantità OD; al prezzo OR la quantità OE; e così via. Il monopolista è costretto dalle leggi del mercato, che sono le leggi della domanda, a offrire una ben determinata quantità di merce quando voglia venderla ad un prezzo prestabilito. Esso è libero di scegliere o il prezzo o la quantità di merce da offrire, r questo lo fa secondo il suo tornaconto; non potrà fissare a suo arbitrio insieme il prezzo e la quantità. Fra i vari prezzi OT, OS, OR, OP, egli sceglierà quello che, in proporzione dello smercio del suo prodotto, gli consenta il massimo utile netto: il problema geometricamente si risolve in quello di iscrivere nell'area determinata dalla curva della domanda, il quadrilatero rettangolo che abbia la massima superficie. Sia nel caso OL: il che vuol dire che OP x OE è maggiore di OR x OD, di OS x OC, di OT x OB.
Se ben si riguardi il triangolo OXY rappresenterebbe la rendita del consumatore, se il prezzo fosse di concorrenza e si ragguagliasse al costo di produzione, cioè a dire geometricamente, raggiungesse, ma non oltrepassasse il livello delle spese di produzione rappresentato dalla OX. Orbene, se il monopolista può inalzare il prezzo di vendita sopra al costo, e stabilire prezzi superiori fino a P, R, S, T, i suoi guadagni netti ulteriori pari ai rettangoli OL, OH, OG, OF sono veri e propri sopra redditi, e costituiscono parte della rendita totale del consumatore, che questi avrebbe goduto se la produzione si fosse svolta in condizioni di libera concorrenza, e che viene accaparrata dal monopolista.
Nel caso dunque che il monopolista stabilisca il prezzo OP, gode della rendita di monopolio OL. Se il monopolista conoscesse quali dei consumatori si vengono a collocare, per la loro rilevante capacità di scambio, relativamente prossimi a O, egli potrebbe aumentare notevolmente la sua rendita accaparrandosi parte della rendita di questi consumatori più capaci dello scambio. Se ad esempio potesse vendere la sua merce ai consumatori che si trovano alla sinistra del punto D al prezzo OR, alla sinistra di C al prezzo OS, e quelli a sinistra di B al prezzo OT, egli verrebbe a

godere una rendita totale assai grande, e pari alla somma dei quadrilateri

OF, BG, CH, DL

e ai consumatori rimarrebbe assai poco della loro rendita totale, e precisamente rimarrebbero solo le parti tratteggiate del diagramma.

160 - **Diversificazione dei prezzi** — Ma può forse il monopolista violare la legge d'indifferenza del Jevons e stabilire mezzi molteplici? Sì: il monopolista, in quanto non sottostà alla concorrenza di altri produttori, può mettere in atto prezzi multipli, e appropriarsi così di gran parte della rendita dei consumatori.
Il monopolista può far ciò in tre maniere speciali:
a) distinguendo egli di sua iniziativa i consumatori più capaci allo scambio, e differenziando a loro carico i prezzi. Se si consultano le tariffe di pubblicità dei giornali si vede questa differenza di prezzi per un unico servizio di pubblicità, che si fa allo scopo di poter ricevere maggior prezzo da quelle categorie di clienti che sono disposti a pagare di più. Ad esempio, si fissa una tariffa più elevata per avvisi d'indole commerciale, capitali e società, compra e vendita e locazioni di appartamenti, terreni, aziende e così via; un'altra, meno elevata, per domande d'impiego; un'altra, ancor meno elevata, per domande di lavoro da parte di operai, e persone di servizio. È qui il monopolista che classifica lui i consumatori a seconda della varia presunta capacità di scambio e fa pagare uno stesso servizio più a coloro che valutano meno il prezzo o più il servizio; e in proporzioni via via minori gli altri;
b) si offre la merce o il servizio con lieve differenza di forma; ma si sfrutta il pregiudizio dei clienti che per vanagloria, o altro sentimento, si collocano spontaneamente in quella più alta classe di consumatori cui essi possono aspirare. Nei teatri in platea si distinguono le poltrone, le poltroncine, i posti numerati: lo spettacolo è lo stesso, la differenza di forma consiste nel velluto o nelle trine o nei guanciali: talvolta lo spettacolo si gusta meglio nelle categorie meno valutate. Chi godrà più lo spettacolo, colui che è nella prima fila delle poltrone, dominato dal frastuono della musica moderna, a contatto con i numerosi strumenti, o chi sta nella

prima delle poltroncine e questi ultimi non godono esattamente come i seduti nell'ultima fila delle poltrone? Eppure il prezzo delle poltrone è assai più alto di quello delle poltroncine!
L'edizione di un'opera di un grande scrittore può essere fatta con differenza di forma più o meno notevole, di carta, di copertina, forse anche solo di nome (edizione « straordinaria », « rara », «per amatori »): e con prezzo notevolmente differenziato per ciascuna categoria.
È certo che il valore consiste ed è tutto nel pensiero del poeta e nella forma smagliante con cui è stato espresso: l'editore conosceva il mercato e sapeva che potendo abilmente sfruttare certi sentimenti di alcune categorie di lettori avrebbe potuto far pagare ad essi un prezzo proporzionato alla loro straordinaria capacità di scambio e lo ha fatto: questi consumatori hanno goduto ben poco di « rendita del consumatore »;
c) vendendo in tempi diversi. Riprendendo il caso dell'opera del grande scrittore, tra l'edizione « originale » ed una « comune » la differenza anche di forma si può dire che non esista: orbene, l'editore sfrutta l'ansia di quei molti lettori che vogliono quanto più presto possibile leggere la parola aspettata; e mette in vendita dapprima l'edizione originale e di lì a qualche tempo l'altra « comune», e il prezzo della prima viene fissato a un livello assai più elevato di quello della seconda, che sarà distribuita qualche settimana più tardi.
Se l'editore non fosse monopolista, ciò non avverrebbe, perché gli ipotetici numerosi editori si farebbero concorrenza e abbasserebbero i prezzi verso i costi di produzione.
In certi monopoli degli Stati a scopo di utilità generale (ferrovie, poste) il prezzo multiplo è fatto non a scopo di aumento di provento, ma per rendere possibile l'acquisto della merce e l'usufruimento del servizio anche a classi meno atte ad acquistare. I viaggiatori di 2ª classe, in teoria, pagano una tariffa inferiore al costo del trasporto e la perdita l'amministrazione la fa ricadere sui viaggiatori di lª classe. Il trasporto delle merci povere è reso possibile perché le basse tariffe, che bon ricoprono il costo, producono una perdita colmata dalle tariffe, assai superiori del costo del trasporto, per le merci ricche.

161 **- Caso del monopolio bilaterale —** Si ha *monopolio bilaterale* quando nel mercato si trovano in presenza due soli a contrattare lo stesso bene: un monopolista venditore e un monopolista compratore. Il primo esige il prezzo più alto consentaneo al suo massimo guadagno; il secondo resiste e cerca di dare il meno possibile. Tra questi due limiti si fermerà il prezzo a quella zona intermedia che corrisponde alla relativa forza economica di resistenza di cui sono forniti i due. Questa forza economica è una formula vaga che comprende sia la relativa abilità dei due nel contrattare, sia la conoscenza del mercato della merce, sia la capacità di resistenza, sia altri elementi ancor economici peculiari ad uno o ad ambedue i contraenti.

161 bis - **Concorrenza perfetta e concorrenza imperfetta** — Vogliamo ora approfondire la nozione di « libera concorrenza », della quale abbiamo fatto cenno, occupandoci della legge di formazione del prezzo.

Si ha un mercato in *regime di libera concorrenza* quando i *contraenti possono domandare od offrire la merce a chi vogliono, nella quantità e al prezzo che spuntano più conveniente, senza poter influire sul. prezzo essendo la produzione* « *polverizzata* » *in un numero indefinito di produttori.*

Più analiticamente, affinché sussista un sistema di libera concorrenza assoluta o *perfetta,* debbono concorrere certe condizioni, che si possono così indicare:

1) l’offerta totale del prodotto è frazionata fra un numero indefinito di imprese, ciascuna delle quali agisce indipendentemente dall’altra, così da non poter influire sensibilmente sul prezzo;

2) la domanda totale è pure frazionata fra un numero indefinito di acquirenti, così che la quantità da ciascuno richiesta sia quasi trascurabile e non possa quindi influire sensibilmente sul prezzo;

3) le singole unità del prodotto sono tutte identiche e sostituibili fra loro;

4) i prodotti sono offerti simultaneamente e domandati pure simultaneamente;

5) venditori e compratori sono liberi di offrire e domandare la

quantità che vogliono, al prezzo che reputano più conveniente, e sono liberi altresì di contrattare fra loro;
6) le condizioni delle contrattazioni sono note a tutti;
7) non esistono ostacoli alla mobilità della domanda e dell’offerta da un punto all’altro del mercato.
È opportuno rilevare come un regime di mercato nel quale si attuano tutte le condizioni ora indicate sia più ipotetico che reale.
Nella realtà economica è più facile trovarsi di fronte a casi di concorrenza imperfetta che di concorrenza perfetta o di monopolio.
Genericamente, si può indicare con l’espressione *concorrenza imperfetta* ogni regime di mercato nel quale si verificano e operano delle, cause e delle forze, le quali — facendo venir meno una o più di quelle che abbiamo indicato come le condizioni essenziali della concorrenza perfetta — risultano in varia misura limitatrici della concorrenza medesima.
Una forma molto frequente di concorrenza imperfetta è quella in cui la concorrenza avviene *fra poche grandi imprese, ciascuna delle quali controlla una parte notevole dell’offerta complessiva:* con la conseguenza che *esse sono in grado, agendo indipendentemente l'una dall’altra, di influenzare il prezzo di mercato, con le variazioni della propria offerta.*
A questa forma, dominante nei paesi industrialmente più progrediti, si dà anche il nome di *oligopolio.*
Se le grandi imprese concorrenti sono solo due, si parla di *duopolio.*
Una variante di concorrenza imperfetta è il regime di *concorrenza monopolistica:* espressione apparentemente contraddittoria, la quale tuttavia efficacemente esprime una situazione assimilabile sotto certi aspetti alla concorrenza, sotto altri al monopolio, e perciò intermedia fra le due ipotesi estreme.
La *concorrenza monopolistica* si può manifestare in diverse forme.
A) Si ha concorrenza monopolistica quando *più imprese vendono prodotti diversi, ma affini,* e quindi più o meno facilmente sostituibili l’uno all’altro: ad esempio, differenti modelli di automobili, differenti marche di cioccolato.
Un’impresa che è unica venditrice di un determinato prodotto dà

luogo a un *monopolio.* Più imprese venditrici di prodotti identici sono in *concorrenza.* Nell'accennata forma di *concorrenza monopolistica* ogni impresa è monopolista del suo prodotto, e, al tempo stesso, si trova in concorrenza con le altre imprese venditrici di prodotti affini.

B) Un regime di concorrenza monopolistica si ha pure nel caso di prodotti omogenei *venduti da imprese che si trovano in località diverse.* Per acquistare della frutta non ci recheremo in un negozio posto all'altro capo della città, anche se ci è noto che il prezzo è più basso, ma ci rivolgeremo — *purché la differenza di prezzo non sia eccessiva* — a quello più vicino.

Le caratteristiche tipiche della concorrenza monopolistica si presentano nel *commercio al minuto,* il quale dà luogo ad una varietà di mercati: mercati non soltanto cittadini, ma rionali e stradali, mercati per speciali tipi di clientela, e così via; il consumatore ignora, per lo più, i prezzi praticati dai diversi venditori, ed acquistando, in genere, piccole quantità di merce, non è sollecitato dal tornaconto ad informarsene.

Si aggiunga che, mentre sul mercato all'ingrosso le merci sono individuabili per caratteristiche universalmente riconosciute, al minuto si presentano di difficile identificazione, perché molto diversificate al fine di renderle più accette ai consumatori.

La preferenza dei consumatori per un dato negozio — da cui deriva per quest'ultimo la posizione di quasi monopolio — dipende anche, in parte, da simpatia, dalla cordialità del venditore, dall'abitudine, ma soprattutto dal fatto che il cliente desidera comperare negli spacci più vicini al luogo dove abita o svolge abitualmente la propria attività. Egli ha la tendenza a concentrare gli acquisti in una determinata zona, entro la quale però sceglie i negozi dove trova i prezzi più convenienti.

Si comprende che, quanto più è imperfetta la concorrenza in un mercato, tanto minore sarà in esso il vigore delle leggi economiche proprie della forma perfettamente concorrenziale.

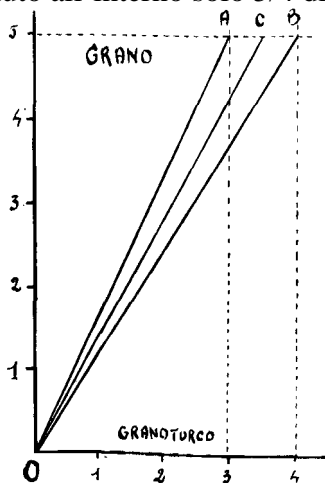
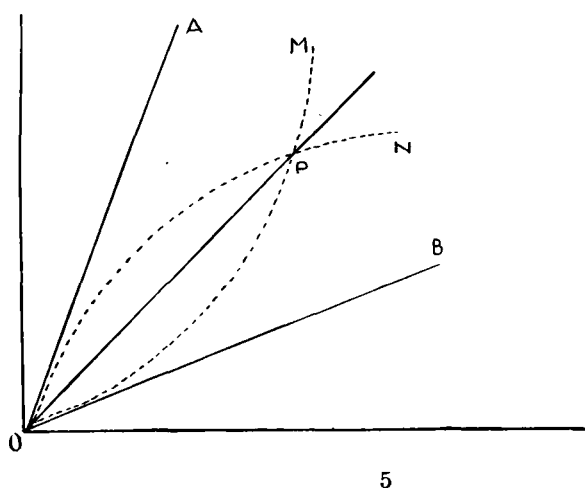
Perciò in regime di concorrenza imperfetta — e tale è, in sostanza, come abbiamo detto, anche la cosiddetta concorrenza monopolistica — *posizioni vere e proprie di equilibrio non esistono,* o quanto meno, non sono precisabili a priori.

Si pensi, ad esempio, al caso del *duopolio,* che si ha quando da una parte vi è concorrenza, mentre dall'altra sono in due (o in pochi, nel caso di *oligopolio)* a dividersi la padronanza del mercato. Questi due, se sono venditori, avrebbero interesse ad accordarsi per mantenere il prezzo al livello di massimo guadagno, cioè al livello del prezzo di monopolio. Se non si accordano, è fatale che tra loro nasca una gara, una concorrenza per accaparrarsi la massima vendita del prodotto: ma, così facendo, riescono solo ad elidere la loro privilegiata condizione di duopolisti, e il prezzo scenderà a livello di costo. Se poi uno dei due è economicamente più forte, riuscirà a debellare il rivale e rimarrà solo padrone del campo, oppure si accorderanno.
Dunque, mentre in regime di concorrenza perfetta il prezzo di equilibrio è *determinato,* perché è quel prezzo che rende uguali tra loro la domanda e l'offerta collettive, e pure *determinato è* il prezzo in regime di monopolio (cosiddetto punto di Cournot), *il prezzo in regime di concorrenza imperfetta* (e di concorrenza monopolistica) è *più o meno indeterminato.*
In linea di massima, si può affermare che esso è *viù elevato di quello di perfetta concorrenza e più basso di quello di monopolio.*
Principali conseguenze dell'imperfetta concorrenza saranno:
a) la resistenza dei prezzi a livellarsi al costo di produzione e, quindi, a diminuire;
b) la frequente diversità dei prezzi da un'impresa all'altra, da un negozio all'altro, in violazione della legge d'indifferenza: legge che appunto ha il suo presupposto nella libera concorrenza perfetta.

Titolo Terzo
VALORE NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

162 - **Valore del commercio internazionale —** Si dice comunemente ed a ragione che la conoscenza delle principali caratteristiche del commercio in- 261ternazionale è un requisito preliminare assolutamente necessario per tentare un giudizio qualunque sui

vantaggi delle diverse politiche commerciali (liberismo, protezionismo); basterà quindi che si ricordino riassuntivamente i punti più interessanti della teoria relativa.
Il commercio internazionale è, in regime individualista, commercio tra individui appartenenti alle varie Nazioni: è in fondo un commercio fra privati e sarebbe retto dalle stesse leggi con cui è governato anche il commercio interno se esso non incontrasse qualche maggiore difficoltà per svolgersi liberamente. Infatti fra le varie Nazioni esiste una certa difficoltà nelle comunicazioni riguardo ai passaggi di capitale e di lavoro, i quali circolano più rapidamente e liberamente nell'in terno. I disquilibri fra mercati esteri e interni sono più frequenti e pronunciati; e la difficoltà consiste nella diversità di lingua, di leggi, di costumi, nella distanza geografica, nell'interposizione del mare, nelle condizioni economiche, nelle istituzioni di credito e così via.
Dobbiamo prima porre il problema nel campo dell'economia pura, per poi, con successive approssimazioni e facendo intervenire nel calcolo tutti gli attriti di indole pratica, poter concludere sul problema concreto della politica da seguirsi dai Governi in merito al commercio internazionale ed alle direttive protezioniste o liberiste relative.
Come non tutti gli uomini hanno le stesse attitudini e tendenze nella esplicazione di una attività produttiva, così non tutte le Nazioni sono ugualmente adatte ai vari generi di produzione.
Se fra di esse si lasciasse libero di svolgersi un accordo che potesse permettere a ciascuno di sfruttare le capacità proprie, il benessere dell'umanità toccherebbe certo l'apice. Inoppugnabile verità di *prima approssimazione però!*
163 - **Teoria dei costi comparati**. — Ed insieme si avvantaggerebbe l'interesse delle singole economie nazionali. Infatti condizione essenziale perché possa svolgersi un commercio internazionale ed insieme sufficiente e che esista una differenza nel costo comparati dille merci oggetto di scambio. Se in America il grano costa Ì5 a prodursi o il granoturco 12, è conveniente che là si produca tutto grano e si mandi il sovrabbondante in Italia per acquistare il granoturco, se in Italia il grano costa a prodursi 30, ed il granoturco 18. Con lo scambio infatti il costo complessivo di due

unità di grano e due di granoturco ò di 66, perché due di grano in America costano 30, e due di granoturco in Italia costa 36. Senza lo scambio internazionale l'America avrebbe da sopportare un costo di 15 pel grano, di 12 pel granoturco; l'Italia di 30 per il grano, di 18 per il granoturco: in totale 75. Il risparmio di costo, da 75 a 66, di 9, va equamente distribuito fra le due Nazioni.
Ciò avviene pel gioco della formazione del valore di cambio nei due mercati. In America il rapporto di valore fra le due merci è dato dal rapporto x = 5/4 y, se x e y sono le quantità unitarie di grano e granoturco; in Italia invece è x =5/3 y
Il rapporto di valore quando il commercio internazionale si perfezioni, sarà intorno a x = 5/3,5 y
L'America così per acquistare 5/3,5 quantità di granoturco dall'Italia dovrà produrre una unità aggiuntiva di grano, con la quale avrebbe ottenuto all'interno solo 5/4 di granoturco.

L'Italia dal canto suo acquista in paese una unità di grano con di 5/3 di unità di granoturco: comprandolo in America basta che invii solo di 5/3,5 di granoturco. Il guadagno esiste e si distribuisce equamente tra le due Nazioni.

Il primo grafico è di assoluta evidenza: se in America il rapporto è rappresentato dalla diagonale OB (5 quantità di grano per 4 di granoturco) e in Italia da OA (5 di grano per 3 di granoturco) il rapporto di scambio internazionale è determinato da una diagonale intermedia quale può essere la OC: 5 di grano verso 3,5 di granoturco.

Per determinare poi il prezzo della merce espresso in termini della merce B, quando i due mercati sono aperti alla comunicazione commerciale, il secondo grafico illumina a sufficienza, badando che ferme restando le due rette segnanti i rapporti di scambio delle due merci nell'interno dei due paesi, le due curve M ed N segnano, una la domanda del granoturco verso grano in America, l'altra la domanda del grano verso granoturco in Italia. Queste due curve si incontrano nel punto P, la retta OP descrive il rapporto di scambio delle due merci tra Italia e America, a mercati aperti.

164 — Quindi affinché lo scambio internazionale avvenga non è necessario che ci sia differenza assoluta di costi nelle due Nazioni; in Australia all'epoca della scoperta delle miniere d'oro si importava dall'Europa il legname costosissimo non fosse altro

per le spese di trasporto, mentre si sarebbe potuto avere a un costo infimo nelle prossime lussureggianti foreste. Si ha utilità, e quindi possibilità di commercio, di importare merce anche nel caso che si produca a costo minore di quello della Nazione che la manda, perché ci si può applicare alla produzione di un'altra merce per la cui produzione si hanno qualità tecniche ed altitudini anche migliori.

Cosicché ogni Nazione per il commercio estero può procurarsi:

a) merci che essa è inabile a produrre;

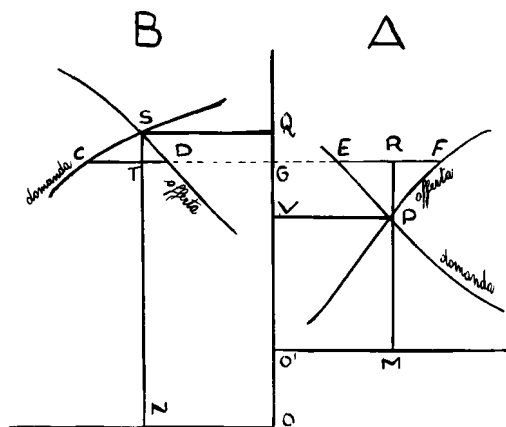
b) merci che essa produrrebbe con minor facilità;

c) merci che essa produrrebbe con un vantaggio che però è minore di quello che si ottiene producendo altri articoli; inoltre per esso si esplica piena la divisione del lavoro, e più pienamente la legge della produttività crescente, traendo i massimi vantaggi derivanti dalla concentrazione e integrazione industriale.

165 - **Prezzo di equilibrio nello scambio internazionale —** Il valore nel commercio internazionale si viene a determinare in funzione delle domande e offerte relative della merce nei due paesi. Anche qui un grafico chiarisce la legge di formazione del prezzo.

Siano i due paesi A e B, i quali producano ambedue la stessa merce. Nel paese A rincontro delle curve dell'offerta e della domanda, in P. fissa un prezzo di equilibrio MP. Nel paese B le curvò della domanda e della offerta, rovesciate simmetricamente, incontrandosi in S determinano il prezzo di equilibrio di NS. Le quantità prodotte e consumate della merce in parola sono O'M nel paese A, ON nel paese B. Ciò nell'ipotesi che tra i due paesi non vi sia possibilità di scambio internazionale.

Ammettiamo che si renda possibile il commercio tra le due Nazioni e che il segmento OO' rappresenti la spesa di trasporto unitaria della merce dal paese A in B. In A si cominciano a sentire gli effetti della forte domanda della merce da parte del paese B ed i prezzi tenderebbero a salire, permettendo ai produttori del paese A eli approntare, sia pure a costo crescente, quantità maggiori di merce. In B accade l'opposto perché la concorrenza dei produttori

a basso costo del paese A scaccia dal mercato i produttori marginali ad alto costo ed i prezzi della merce da NS tendono a scemare. Avverrà un incontro nella posizione di equilibrio, rappresentata da due condizioni: prezzo della merce in A uguale che in B, tolte le spese di trasporto, e quantità importate in B uguale all'esportate da A.

Geometricamente quelle due condizioni sono verificate per la retta CF, che segna un prezzo unico nei due paesi, O'G nel paese A, e OG comprendente le spese di trasporto 00' nel paese B; ed insieme determina una quantità esportata dal paese A uguale a quella importata in B, cioè uguali i due segmenti di retta EF, CD. Quale è l'effetto sulle classi dei consumatori e dei produttori nei due paesi? È evidente che i consumatori di B avranno vantaggio, in quanto il prezzo vi è caduto da SN a NT, e vantaggio hanno i produttori del paese A in quanto il prezzo della merce vi è salito da MP a MR. Ma questi due vantaggi non sono per caso soverchiati dai danni cubiti dai produttori di B e dai consumatori di A? Vediamolo.

Nel paese di esportazione A si produce maggior quantità di merce, ma se ne consuma meno in paese (EG < VP); i consumatori perdono una parte della loro rendita (VGEP), ma i produttori guadagnano una rendita anche maggiore VGFP; il triangolo EPF è il guadagno netto del paese A in conseguenza dell'esportazione

della merce in B.
Nel paese di importazione B sono i consumatori che guadagnano la rendita CSQG, la quale è maggiore della perdita dei produttori rappresentata da QSDG; il triangolo CDS è il guadagno netto del paese.
È dimostrato così inoppugnabilmente che ogni impaccio al commercio produce un costo aggiuntivo sulla economia nazionale dei due paesi e l'esportatore e l'importatore.
Quindi la politica protezionista è da condannarsi, e da ripudiarsi in favore di una politica libera scambista; questo in *primissima approssimazione.*

166 - **Vantaggi del commercio internazionale** — Riassuntivamente i vantaggi economici della libertà nel commercio internazionale sono:
a) è indispensabile per estendere a tutte le Nazioni il godimento di prodotti esclusivi di alcuni paesi;
b) assicura il massimo buon mercato delle importazioni;
c) massimalizza i benefici della divisione territoriale del lavoro;
d) promuove l'impiego più vantaggioso dei capitali nazionali;
e) rende sempre più economica la produzione nazionale;
/) favorisce la più rapida accumulazione del capitale e stimola il progresso produttivo;
g) crea un prezzo unico mondiale ed attenua ed allontana le crisi;
h) i dazi fiscali sono più vantaggiosi per la finanza dei dazi protettori.
Per contro è intuitivo che la protezione provoca una distruzione di ricchezza e questa è proposizione altrettanto inoppugnabile.
Questo però non vuol dire che la protezione delle industrie nazionali sia *sempre ed in ogni modo* da condannarsi. I problemi economici e sociali sono molto complessi, e vanno esaminati da vari punti di vista: nel loro studio ci dobbiamo sempre più avvicinare alla realtà concreta dei diversi luoghi e nei diversi momenti. La distruzione di ricchezza conseguente ad una politica protezionistica può rappresentare anche un costo grave da sostenersi per il conseguimento di altri fini collettivi, importanti, di natura economica, politica, sociale.

A questo punto non possiamo tralasciare di notare la incompletezza della teoria dei costi comparati, che merita revisione anche dal punto di vista puramente economico. Ci occorre un esempio limpidissimo proposto da un brillante economista: un giorno, egli scrive, mio figlio aveva da risolvere un problema di aritmetica ed io dovevo impostare una lettera. Ci sarebbe voluto un'ora a mio figlio per sciogliere il problema, ed a me, tra andata e ritorno, venti minuti ad impostare la mia lettera. La cosa finì così: che io risolsi in 5 minuti il problema e mio figlio in un baleno andò e tornò dalla cassetta postale: a conti fatti, io risparmiai 15 minuti, mio figlio addirittura un'ora. Guadagnammo ambedue tempo e fatica: il conto economico torna perché il problema fu risolto da chi sapeva più rapidamente risolverlo tra i due, e la lettera fu imbucata da chi era più svelto di gambe: eravamo in regola col principio dei costi comparati, di marca inglese! Ma se questo baratto fosse diventato un'abitudine ed io avessi preso a fare i compiti di mio figlio e mi fossi servito di lui per mandarlo a fare commissioni, egli sarebbe riuscito un podista, ma certo non un matematico, e forse un ciuco; ed io non sarei nulla di diverso da quello che sono... se non per la gotta!
L'arguto fatterello mostra diverse cose assai istruttive in questa materia: prima di tutto che i popoli non devono adagiarsi da neghittosi sopra ima condizione di cose di attuale loro minor capacità a produrre alcune merci, con la scusa che economicamente le si possono procurare prodotte al di fuori e a minor costo. Ogni popolo ha il dovere di ingegnarsi a modificare a suo favore un rapporto sfavorevole di costi spendendo fatiche e buona volontà. Troppi esempi abbiamo sott'occhio di vittorie ottenute dai nostri produttori che, sono riusciti ad emanciparsi vittoriosamente dall'industria straniera, producendo merci migliori e a miglior costo.
In secondo luogo, se le differenze di costo di produzione tra i vari paesi tendono a diminuire, via via che si affina l'industria dei produttori nazionali, rimane sempre una possibilità ed una convenienza ad uno scambio internazionale dei prodotti assolutamente insostituibili. Per quelli che non fossero tali, l'umanità guada-

gnerà almeno il risparmio del costo economico dei relativi trasporti, che pesa in misura malamente calcolabile sulla produzione mondiale. La sostituzione di prodotti nazionali a prodotti esteri segna sempre e di sicuro un progresso.
Infine il ragionamento dell'economia classica sulla teoria dei costi comparati poggia sopra un presupposto troppo difficilmente verificabile nella pratica, della completa e facile mobilità del lavoro e del capitale. Spesso il capitale, quasi sempre il lavoro non sono in via assoluta e relativa, facilmente trasportabili da un luogo ad un altro, specialmente se in diversi Stati, altro che con un costo, sia pur di natura non sempre economica, ma pur tuttavia elevatissimo!

Capitolo Quarto

IL CREDITO

Titolo Primo

167 - **Natura, vantaggi, distinzioni** — Lo scambio a credito è il contrapposto di quelle operazioni di scambio che si compiono nello stesso tempo: l'oggetto delle operazioni qui è un equivalente futuro. Cosicché non possiamo definire meglio la sostanza del credito che con la incisiva frase dello Knies: il credito è lo *scambio diviso dal tempo.* Quando poi si voglia definire anche nel credito l'elemento subiettivo della fiducia e della solvenza possiamo dire essere « quel rapporto economico privato, quel dare e ricevere volontario di beni economici tra due persone, in cui la prestazione di una delle parti si fa sulla fiducia della controprestazione avvenire dell'altra ».

Dobbiamo ricordare per confutarle alcune delle proposizioni più erronee che si enunciano rapporto al credito. Si disse il credito essere ricchezza, e anche essere capitale. Noi vedemmo come dal punto di vista economico sociale le cose per essere ricchezza dovevano avere il requisito della materialità. Orbene, il credito, rapporto tra due persone, non può essere per ciò ricchezza; solo è dal punto di vista dell'economia privata una fonte di reddito.

Non è nemmeno vero che il credito moltiplichi i capitali: perché l'aumentata capacità produttiva che deriva dall'operazione di credito ripete la sua origine dalla applicazione della ricchezza ricevuta in prestito che fa il debitore per fini *produttivi;* tanto vero che la stessa transazione di credito può riuscire bene o no, a seconda che il debitore abbia ben calcolato: Accanto alle operazioni di credito per la produzione vi sono quelle per il consumo.

Però il credito produce alcuni vantaggi economici, che si riassumono:

a) mette i capitali di coloro che non sanno, non possono, non vogliono sfruttarli, a disposizione di chi ha maggiore attitudine ad applicarli produttivamente;
b) permette la riunione delle piccole quote di capitale, che se no, non potrebbero essere convenientemente valorizzate;
c) rende meno costosa l'effettuazione della circolazione: infatti i titoli di credito riescono in gran parte a diminuire l'intervento della moneta, che così non si logora, e si può risparmiare;
d) rende più attiva la circolazione facendo entrare in essa una quantità di valori che senza credito non vi entrerebbero.
e) rende possibile, facilita ed eccita la formazione del risparmio, agevolandone l'impiego in istituti di credito;
/) coloro che non posseggono capitale possono disporne, godendo in anticipazione i frutti del lavoro futuro; e così pure quando debbono provvedere a spese straordinarie e impellenti, o quando debbono riparare ai danni di un infortunio da cui siano stati colpiti.
Certo anche del credito si può abusare e ne possono derivare danni: ma è *l'abuso* del credito che produce le speculazioni eccessivamente arrischiate, gli sperperi di ricchezza, le crisi così rovinose e così frequenti.

168 - **Distinzione del credito:**
1) *Pubblico* e *privato,* a seconda che il debitore è lo Stato (o Provincia o Comune) o una persona privata (fisica o morale).
2) *Reale,* se il debitore offre a garanzia della sua solvenza un diritto sopra una parte della propria ricchezza o mobiliare *(pegno),* o immobiliare (*ipoteca*), e credito *personale,* fondato sulla semplice promessa del debitore.
3) *Produttivo* se il debitore cerca in prestito capitale da impiegare o in un commercio o in una industria; *consuntivo,* se cerca ricchezza da consumare.

169 - **I titoli di credito** sono i segni materiali dell'esistenza del credito: e possono avere scadenza determinata o indeterminata.
A seconda della loro forma di trasmissione si distinguono in *nominativi,* quando sono intestati al proprietario del titolo, per cui i mutamenti di proprietà richiedono certe formalità giuridiche: *al-*

l'ordine, trasmissibili cioè mediante girata, che si fa a tergo dei medesimi; al *portatore* che circolano e cambiano di proprietario mediante la pura e semplice consegna.
La forma più semplice di credito feriva dai libri dei commercianti che si spediscono merci e si ac ereditano e addebitano i valori correlativi. Se si dovessero saldare ad ogni invio di merce, e mandar moneta, la pratica sarebbe troppo rischiosa e costosa. Essi allora quando sono in relazione di affari in veste di debitori e al tempo stesso di creditori, annullano, compensandole, le partite di debito e di credito fino alla concorrenza; quando ciò non fosse possibile, ed in pratica sovente è così, allora si spediscono una *cambiale;* che nacque proprio per i fini del cambio traiettizio, e otteneva di far risparmiare il trasporto del denaro.
Oggi la cambiale è un titolo girabile di credito, munito di forme giuridiche speciali e di tutela giuridica propria. È un titolo all'ordine, e contiene l'obbligazione di pagare (cambiale semplice) o di far pagare (cambiale trattai alla scadenza una determinata somma al possessore di essa nei modi e forme voluti dalla legge. Non possiamo qui trattare della cambiale dal punto di vista giuridico; da) punto di vista economico ne tratteremo quando, nel capitolo relativo al commercio internazionale, dovremo studiare i modi di pagamento internazionali. Oggi si può dire che la cambiale è divenuta moneta cartacea dei commercianti per qualunque fine e in qualunque luogo: è così uno dei titoli sostitutivi della moneta per eccellenza.
Un altro titolo fiduciario assai importante è l'assegno *bancario* o *chéque,* e anch'esso serve mirabilmente a risparmiare moneta: consiste in un ordine che un depositante o correntista di una banca dà alla banca di pagare una certa somma alla persona intestataria dell'assegno.

169 bis - **Le carte di credito** — Un nuovo strumento di credito e mezzo di pagamento sta acquistando crescente diffusione ai giorni nostri: la *carta di credito bancaria,* nata in America negli anni Cinquanta e già definita da molti « la moneta di domani ». Molto nota la Bank Americard, emessa dalla Banca d'America e d'Italia.

La carta di credito — *un semplice cartoncino di materia plastificata, contenente il nome del portatore, il numero di un conto, una firma* è un documento intrasferibile che identifica chi ne è intestatario, legittimandolo ad acquistare beni o servizi, presso terzi fornitori *(alberghi, ristoranti, agenzie di viaggio, negozi d'ogni genere, solitamente recanti esposte apposite targhe o vetrofanie), i* quali si sono obbligati verso la banca emittente ad effettuare tale fornitura senza chiedere il pagamento del prezzo.
Il meccanismo è semplice. Il consumatore sceglie un esercizio commerciale convenzionato, compra nei limiti di credito concessi, esibisce la *carta,* firma la fattura. L'esercizio controlla la rispondenza della firma a quella apposta sul titolo e prende nota del numero del conto che il cliente ha aperto presso la banca emittente. Raccolte tutte le fatture relative agli acquisti effettuati per mezzo delle *carte,* l'esercente le presenta alla banca emittente che gliene paga l'importo e glielo accredita in conto corrente. A sua volta la banca richiede ai compratori, generalmente a fine mese, con l'invio dell'estratto conto, il versamento delle somme dovute per gli acquisti da essi effettuati.
Le carte di credito evitano in tal modo ai consumatori di trasportare e maneggiare danaro contante e libretti di assegno; l'uso generalizzato di queste carte porterebbe anzi alla eliminazione degli stessi *chéques.*

170 - Condizioni necessarie e sufficienti dello scambio a credito — Il credito è operazione che interviene tra i capitalisti che posseggono capitale e gli industriali che lo applicano. La condizione necessaria e sufficiente a che nasca l'operazione di credito sta tutta in una differente stima comparativa tra ricchezze presenti e future tra le due classi. I capitalisti stimano la ricchezza presente più della futura, ma non vi fanno quella grande differenza che vi annettono gli industriali. Questi vogliono oggi la ricchezza di cui bisognano: oggi devono comprare le materie prime, le macchine, oggi devono pagare i fitti, oggi devono retribuire i dipendenti e salari; quella che per loro è interessante è la ricchezza disponibile oggi. Invece i capitalisti si contentano di poter disporre del loro capitale per quando verrà il momento del bisogno, cioè nel futuro:

oggi si limitano a richiedere un interesse pel prestito. Essi cioè fanno meno differenza tra ricchezza presente e futura, perché oggi non ne hanno urgente bisogno.
È questa la condizione necessaria e sufficiente per la nascita del prestito; non come si potrebbe credere che chi presta stimi la ricchezza presente *meno* di chi la prende a prestito. Noi vediamo che i piccoli sudati risparmi della classe più laboriosa ed eletta del nostro popolo, che rappresentano pure per i possessori tutto il loro peculio, cioè un bene valevolissimo, sono da costoro prestate queste piccole quote di ricchezza, direttamente o per ' interposta persona, ai grossi industriali, ai re della finanza, che, in ragione delle grandi ricchezze possedute, stimano ben poco quelle singole quote. È che questi preferiscono avere quella ricchezza oggi piuttosto che domani; a quelli invece importa massimamente aver domani la disponibilità della moneta risparmiata, domani quando la vecchiaia, la inabilità, la malattia batteranno alle loro porte.

Titolo Secondo

ISTITUTI DI CREDITO

171 - **Istituti di credito** — Orbene i prestiti diretti tra capitalisti e industriali avvengono di rado, e ciò perché:
a) è difficile intervenga corrispondenza nella quantità del capitale da mutuarsi dal capitalista e desiderato dall'industriale;
b) il capitalista può tener a disposizione di altri il suo capitale per un *tempo* presumibilmente diverso da quello durante cui l'industriale intende valersene;
c) non sempre il capitalista conosce l'industriale: non può quindi avere fiducia nella sua solvenza, che è la base del prestito.
Orbene, tra queste due classi è dovuta intervenire una terza persona, con l'ufficio di *intermediazione*, che avvicini i capitalisti e gli industriali, che raccolga da quelli i capitali anche a piccole quote, e a questi li passi in quella quantità e per quel periodo di tempo che ad essi fa bisogno, che goda di quelli la fiducia, e che conosca di questi la solvenza. Questa persona è il banchiere, è l'istituto di credito.

La Banca infatti si trova a fare una valutazione comparativa tra ricchezze presenti e future intermedia alla valutazione dei capitalisti e a quella degli industriali; fa infatti maggior differenza tra ricchezze presenti e future che non i capitalisti, minore che non gli industriali. Si può dire che ufficio delle banche nel ricevere o concedere credito sia analogo a quello della moneta: quanto la moneta far Mito gli scambi, intervenendo sui baratti, d'altrettanto la banca esagerò quasi la possibilità delle operazioni di credito.
Quindi le banche compiono un ufficio non solo di circolazione in quanto danno e prendono ricchezze a credito, ma anche di produzione in quanto sono intermediarie e trasformano i capitali presi a prestito: nei forzieri della banca i capitali si assommano o si suddividono a seconda del bisogno: acquistano cioè utilità nuova.

172 - **Operazioni bancarie** — Le operazioni bancarie si distinguono in *attive e passive.* Con le attive la banca fa credito, diventa creditrice, impresta i suoi denari. Con le operazioni passive la banca riceve credito, cioè diventa debitrice, in quanto ottiene in prestito capitale. Fra le operazioni attive e le passive deve esservi corrispondenza di quantità non solo, ma anche di natura, di qualità, di durata.
Le principali operazioni attive sono:
a) lo *sconto di cambiali o* di altri titoli, che si fa mediante *girata* alla fianca a mezzo di *sconto* (deduzione anticipata dell'interesse) pel tempo che intercorre tra l'acquisto e la scadenza. La Banca talora *risconta* questi titoli presso un'altra banca maggiore; in caso contrario li tiene in *portafoglio;*
b) le *anticipazioni,* su garanzia *reale immobiliare* (ipoteca) o *mobiliare* (pegno), il quale ultimo si può prendere su *merci* (non ingombranti, poco deperibili, di valore non suscettibile di forti e rapide variazioni), su *oggetti preziosi,* su *titoli* (pubblici, industriali, fedi di deposito, polizze di carico);
c) i *conti correnti,* che possono essere *coperti* (da cauzione ipotecaria o con titoli) oppure *scoperti.*
Le principali operazioni passive sono:
a) i depositi, per i quali la Banca rilascia libretti (nominativi o al portatore);

b) i *conti correnti***,** delle cui somme il cliente della banca risponde mediante assegni, specialmente sbarrati. La Banche, rispettivamente debitrici e creditrici di somme cospicue, ogni giorno compensano i loro debiti e crediti in un ufficio o istituto centrale di liquidazione, detto Stanza di compensazione *(clearing house),* saldando le finali differenze con assegni a carico d'una banca centrale, che spesso è la stessa *Stanza di compensazione;*
c) emissione dei biglietti di Banca;
d) emissione di buoni fruttiferi, di titoli di credito (vaglia cambiari, assegni circolari);
e) risconto di portafoglio;
f) aperture di credito presso altri istituti;
g) riporti o anticipazioni passive.
Le operazioni bancarie presentano un costo che ragionevolmente deve essere coperto con i profitti, che risulta dalle spese di amministrazione, dagli interessi corrisposti ai creditori, e dalle varie categorie di rischi; il distacco tra questi vari elementi di costo e il totale dei profitti e ricavi costituisce il profitto netto dell'istituto di credito.
I dirigenti della banca devono attendere non solo alla quantità dei loro impegni passivi, ma, e più specialmente, alla qualità. Devono le banche, come si dice, conservare una sicura posizione di liquidità; quindi prima di tutto costituirsi una riserva bancaria formata sia con contante in cassa che con portafoglio di titoli prontamente scontabili, o equivalenti in pratica a danaro (come buoni del Tesoro); in secondo luogo, non immobilizzare le proprie poste attive e dar vita ad impieghi di pronta scadenza; infine contenere i depositi, principale posta passiva, entro ragionevoli limiti in confronto del patrimonio (capitale, cioè, e riserve). Con una condotta siffattamente prudente, i rischi di *run* (improvviso affollarsi dei creditori allo sportello della banca per l'immediato rimborso delle somme depositate) sono facilmente superabili.
Le banche poi eseguono in favore dei clienti numerose operazioni di cassa accessorie, come pagamenti e riscossioni a nome dei clienti; emissione di assegni circolari, custodia di valori e così via, e specializzano le loro funzioni. Vi sono così Banche: *a)* di credito immobiliare e fondiario; *b)* di credito mobiliare e industriale; *c)*

di credito agrario; *d)* di credito commerciale, cui si dà il nome di *Banca* in senso stretto.

173 - **Sistemi di credito e specializzazione delle banche** — Il principio sopra enunciato, secondo il quale le operazioni attive devono adeguarsi ai caratteri delle operazioni passive per quanto riguarda la quantità, la qualità e la durata, importa questa conseguenza: istituti di credito che compiono determinate operazioni passive non dovrebbero compiere che determinate operazioni attive.

Secondo la natura di tali operazioni, si distinguono quattro fondamentali sistemi di credito:

1) il credito commerciale;
2) il credito industriale o mobiliare:
3) il credito fondiario:
4) il credito agrario.

A questi sistemi di credito dovrebbero corrispondere quattro fondamentali tipi di banche: va però avvertito che siffatta rigorosa specializzazione, se esiste in taluni Paesi, come gli anglosassoni e la Francia, manca in altri; così che si hanno anche *banche di tipo misto.* Dove la divisione del lavoro trova, in materia di credito, la più larga applicazione. Si distinguono:

1) *istituti di credito commerciale,* che compiono operazioni *a breve scadenza* a favore dei commercianti: principale operazione attiva di tali istituti è lo *sconto*; principali operazioni passive sono *il deposito* e *l'emissione dei biglietti di banca.* Quest'ultime non sono peraltro compiute, normalmente, dagli stessi istituti, onde si ha una ulteriore suddivisione:

— banche *ordinarie,* che compiono esclusivamente operazioni di deposito, essendo loro vietata remissione dei biglietti;

— banche *di emissione,* a cui è riservata l'emissione dei biglietti, pur potendo compiere anche operazioni di deposito, come operazioni sussidiarie.

Si può avere *una pluralità di banche* di emissione o *una banca unica.* Il primo sistema vige negli Stati Uniti d'America — dove, peraltro, l'Ufficio Federale di Riserva funge da organo di coordinamento — mentre il secondo è stato, via via, adottato dalla quasi

totalità degli Stati.
In Italia, fino al 1326 gli istituti di emissione furono tre: Banca d'Italia, Banco di Napoli e Banco di Sicilia. Da tale epoca 1'emissione dei biglietti fu riservata alla sola Banca d'Italia.
2) *Istituti di credito mobiliare (o industriale).* che forniscono alle imprese industriali il capitale o i prestiti di cui queste abbisognano, acquistandone le azioni e le obbligazioni, salvo poi rivenderle gradualmente al pubblico, facilitandone in tal modo il collegamento. Trattasi, come è evidente, di una funzione che può comporsi in un lasso di tempo di una certa ampiezza e che richiede, per conseguenza, operazioni attive *a scadenza media o lunga.*
3) *Istituti di credito fondiario,* che forniscono ai proprietari di fondi rustici od urbani crediti a lunga e a lunghissima scadenza per migliorie, bonifiche, costruzioni ecc., dietro garanzia ipotecaria.
L'estinzione del debito avviene gradatamente da parte del proprietario fondiario, che versa all'Istituto, a scadenze semestrali, una somma fissa, comprensiva dell'interesse e ad una frazione di capitale
4) *Istituti di credito agrario,* che forniscono agli agricoltori, siano o no proprietari, i mezzi occorrenti per il funzionamento e il miglioramento della loro azienda. Questi prestiti hanno scadenza meno lunga di quelli precedenti.

Titolo Terzo

BANCHE DI EMISSIONE

E BANCHE DI DEPOSITO E SCONTO

174 - **Banche di emissione** — Abbiamo accennato ad una importante suddivisione degli *istituti di credito commerciale,* in banche *ordinarie,* dette anche banche *di deposito e sconto,* e banche *di emissione;* abbiamo detto che le prime compiono esclusivamente

operazioni di deposito, essendo loro vietata 1’emissione dei biglietti; alle seconde è, invece, riservata 1’emissione dei biglietti pur potendo esse compiere, come operazioni sussidiarie, anche operazioni di deposito.

Banca di emissione dicesi, pertanto, un *istituto cui lo Stato ha riconosciuto la facoltà di emettere biglietti di banca.*

Si può avere una *pluralità di banche* di emissione, o una *banca unica* o, anche, un *sistema misto* (per lo più transitorio), per cui 1’emissione è compiuta da un istituto principale e da alcune banche minori.

Attualmente è in vigore quasi dovunque il sistema della *banca unica*, che, alla prova dei fatti, si è dimostrato il migliore, essendo il solo capace di assicurare una disciplina unitaria ed efficace della circolazione.

Il sistema della *pluralità delle banche* di emissione vige solo negli Stati Uniti d’America, dove, tuttavia, l’Ufficio Federale di Riserva funge da organo di coordinamento.

In qualche Stato si riscontra ancora il sistema *misto.*

In Italia, fino al 1926, gli istituti di emissione furono tre: Banca d’Italia, Banco di Napoli e Banco di Sicilia (*sistema misto).* Da tale epoca remissione dei biglietti fu riservata alla sola Banca d’Italia.

In tema di ordinamento delle banche di emissione, si può ricordare che in passato fu accesissima la disputa fra gli economisti della *scuola metallica* di Davide Ricardo, fautori del controllo statale, da attuarsi a mezzo di opportune norme restrittive della libertà di emissione, e quelli della *scuola bancaria* di Adamo Smith, propugnatori della più completa libertà: la controversia si è, però, da tempo risolta in senso favorevole all’intervento statale, essendosi riconosciuti i pericoli cui la libertà di emissione può dare luogo. In tutti i Paesi è stata perciò disposta una regolamentazione dell’emissione dei biglietti, che si traduce nell’obbligo imposto all’istituto di emissione di osservare determinate cautele, prima fra tutte quella di avere sempre una adeguata *riserva* di garanzia per i biglietti.

175 - Il biglietto di banca: natura, funzione e importanza — Il

biglietto di banca è un *titolo di credito al portatore,* contenente l'obbligazione della banca emittente di pagare *a vista* una determinata somma *(tonda).*

È opportuno tuttavia distinguere — richiamando concetti che già abbiamo avuto occasione di illustrare — l'ipotesi della *circolazione fiduciaria o* anche *legale* del biglietto, da quella della *circolazione forzosa.*

Come abbiamo detto più volte, i biglietti di banca hanno corso *fiduciario* quando *ne è facoltativa l'accettazione in pagamento,* e *corso legale* quando *la loro accettazione è imposta dalla legge:* ma in entrambi i casi la banca di emissione è *obbligata a convertirli in moneta metallica* (o in verghe d'oro, o in divise estere a loro volta convertibili in oro: ciò nei sistemi « a cambio aureo »). In entrambi i casi, pertanto, essi hanno la natura di *titoli di credito;* nel secondo caso hanno anche quella di *moneta legale* (con potere liberatorio illimitato).

Si dice invece che i biglietti di banca hanno il corso forzoso quando lo Stato, mentre *impone l'obbligo di accettarli in pagamento, autorizza la banca di emissione a negare il cambio in moneta metallica.*

I biglietti di banca a corso forzoso costituiscono (con i biglietti di Stato) la cosiddetta *carta moneta.* Essi sono *moneta legale,* mentre non possono considerarsi, a stretto rigore, dei titoli di credito, in quanto non danno diritto ad alcuna controprestazione nei confronti dell'emittente.

Al giorno d'oggi, con l'adozione pressoché generale dei sistemi monetari cartacei, la circolazione dei biglietti di banca non è più puramente fiduciaria, né solamente legale, come fu in passato, ma è *forzosa.* Le diverse evoluzioni del biglietto sono tu te, del resto, in relazione alle vicende dei sistemi monetari, ed è con il trasformarsi di questi che esso è andato mutando, via via, le sue caratteristiche e le sue funzioni.

All'inizio *il biglietto di banca era un certificato di deposito di una certa quantità di moneta metallica, eseguito presso una banca incaricata della semplice custodia;* era operazione che faceva risparmiare il costo e il rischio dell'uso dell'oro come moneta. Col tempo tali caratteri si trasformarono radicalmente, e il

biglietto di banca *assunse la funzione permanente di medio circolante.*
II biglietto di banca *nasce, allora, soprattutto nell'occasione dello sconto di una cambiale.* Un industriale ha prodotto una certa quantità di merce, che ha venduta a un commerciante: questi non ha danari per pagarla, ma si ripromette di poter vendere con profitto la partita acquistata entro sei mesi. Allora promette di pagare dopo sei mesi, e rilascia all'industriale una cambiale a scadenza di sei mesi. L'industriale però ha bisogno di disporre subito di quella somma, perché deve via via pagare i suoi operai e comprare le materie prime: allora va ad una banca di emissione e *sconta* la cambiale, cioè la cede alla banca, la quale, detrattone un interesse calcolato sulla base del saggio dello sconto, la compra consegnando in cambio una quantità di biglietti di banca.

176 - A ben riflettere l'industriale ha dato un titolo di credito, la cambiale, ma in realtà ha ottenuto soltanto un altro titolo di credito, anzi ha ricevuto in sostanza un'altra cambiale in quanto anche il biglietto di banca da un punto di vista economico è un titolo di credito che ha molta analogia con la cambiale. Ma il biglietto di banca ha notevoli vantaggi, che riassumiamo:
1) la *massima nota solvibilità* dell'emittente,
2) è a *vista,* e non porta quindi interesse, né cambia di valore col decorrere del tempo;
3) è *al portatore,* e si può quindi trasmettere senza girata, e senza responsabilità;
4) è *in somma rotonda,* e si presta bene ai conteggi;
5) resta *sempre esigibile,* mentre gli altri titoli di credito sono prescrittibili.
Bisogna però riflettere che resta pur sempre incontrovertibile che il valore dei titoli fiduciari nelle mani del pubblico non si è punto accresciuto; solo che ai titoli fiduciari che circolavano lentamente e non con facilità si sono sostituiti titoli a circolazione rapida, sicura. I biglietti di banca sono le cambiali che la banca ha scontato e che tiene nel portafoglio, cui fu impressa una maggiore rapidità e sicurezza di circolazione.
Quindi il biglietto di banca fa risparmiare una gran quantità di

moneta. È bene ricordare che il credito suppone necessariamente la moneta ne limita l'impiego e insieme ne intensifica 1'azione. L'economia del credito, diceva magistralmente il Messedaglia, non è che la stessa economia monetaria portata al massimo grado della sua virtuale efficienza.
La Banca poi ottiene il vantaggio di potersi procurare il capitale per le sue operazioni gratuitamente, senza obbligarsi al pagamento di interessi, mentre le altre operazioni passive, deposito e conti correnti, le costano il 2, il 3, il 4 per cento.

177 - Per seguire la vita del biglietto di banca, noi dobbiamo accompagnarlo nei suoi giri tra le mani dei commercianti, degli industriali, dei cittadini, in tutti gli innumerevoli atti di compra-vendita pagamenti di prezzi, di remunerazione di servigi, finché poi arriva al momento che rientra per gli sportelli della banca nelle casse da cui dianzi uscì.
I biglietti di banca ritornano alla banca emittente — questa almeno è la via normale e naturale — quando il debitore della cambiale che fu scontata e che dette vita al biglietto di banca, viene a saldare il suo debito, essendo giunta la scadenza. Quando le cambiali sono a breve scadenza, tanto il flusso che il riflusso delle cambiali e dei biglietti sono regolari. In caso diverso le oscillazioni delle emissioni sono rapide e forti, e meno ordinata è la circolazione.
Nell'ipotesi che il biglietto sia *convertibile in oro*, come lo fu generalmente nel secolo scorso e, in molti Paesi, ancora nella prima metà di quello attuale, esso può ritornare alla banca anche nelle seguenti altre occasioni:
1) quando il portatore debba fare un pagamento dove la banca non è conosciuta: ad esempio all'estero. Talvolta il paese si trova in forte debito verso l'estero, ove si dovrebbe per saldarlo mandare oro. Allora tutti accorrono per il cambio alla banca (*run*). La corrente può ingrossare e la banca può anche andare in rovina;
2) quando viene meno la fiducia del pubblico verso l'istituto. Questo può accadere o quando la banca si è ingolfata in qualche operazione rischiosa o quando abbia prestato in misura eccessiva

al Governo, che, concedendo il diritto e il privilegio dell'emissione, si arroga il diritto in contraccambio di godere di certe anticipazioni.

177 bis - Sistemi di garanzia della convertibilità dei biglietti — In tutti gli Stati 1'emissione dei biglietti di banca è disciplinata con rigorose norme giuridiche.
Vigendo i sistemi monetari metallici, si sono avuti diversi *sistemi per garantire la convertibilità dei biglietti.*
I principali sono quattro:
a) Sistema della riserva proporzionale. È quello che ha avuto maggior diffusione. Con tale sistema lo Stato fissa la proporzione minima fra la riserva e l'ammontare dei biglietti emessi.
La misura normale di essa è del 40% e tale percentuale fissò la legge monetaria italiana del 1926.
b) Sistema della riserva parziale. È il sistema inglese. I biglietti sono garantiti fino a un dato ammontare da crediti della banca verso lo Stato, e oltre quell'ammontare da oro.
c) *Sistema della riserva fiduciaria.* Fu in vigore in passato, negli Stati Uniti d'America. La garanzia dei biglietti era costituita da titoli del debito pubblico.
d) Sistema del massimo di emissione. Si è avuto in Francia. Con questo sistema lo Stato fissa l'ammontare massimo dei biglietti che la banca può emettere, lasciando libera la banca stessa di tenere quella riserva che essa crede opportuno.

178 - **Banche di deposito e sconto** — Accanto alla banca di emissione esercitano il credito commerciale le banche ordinarie o banche di deposito e sconto.
Conformemente alla loro denominazione, le banche di questa specie si procurano i mezzi attraverso le operazioni di deposito e li impiegano principalmente mediante le operazioni di sconto.
I fondi che ad esse affluiscono provengono soprattutto:
a) da risparmiatori, i quali, anziché tenere presso di sé la parte di reddito eccedente i consumi ordinari, l'affidano alla custodia della banca, in attesa di investirla in titoli o in immobili, ecc., oppure in attesa di destinarla al consumo in un tempo futuro, oppure

anche (sebbene meno frequente) come investimento del risparmio;
b) da uomini d'affari (commercianti, industriali), i quali trovano conveniente tenere presso la banca i propri capitali liquidi, fino al momento del loro impiego.
Le somme di danaro depositate dai clienti passano in proprietà della banca, la quale resta obbligata a restituire lo stesso importo a un termine convenuto o dietro preavviso o a vista, e inoltre a corrispondere un interesse. Questo è più elevato per i depositi a scadenza fissa, meno elevato per quelli ritirabili dietro preavviso e ancor più basso per i depositi a vista. .
I depositi ritirabili a vista (*depositi-in conto corrente)* danno luogo alla emissione di *assegni bancari.*

179 - **L'assegno bancario e il suo impiego** — Con lo svilupparsi delle banche di deposito, ha trovato sempre più largo impiego, nei pagamenti, rassegno *bancario,* titolo di credito contenente *l'ordine* che un depositante o correntista di una. banca, da questa autorizzato, dà alla banca stessa di pagare *a vista* una somma determinata (disponibile presso di essa) alla persona indicata nell'assegno (assegno *all'ordine),* ovvero *al portatore* (assegno *al portatore).*
L'assegno bancario offre diversi vantaggi rispetto al biglietto di banca:
a) può venir emesso per cifre di qualsiasi ammontare, ed è quindi un mezzo assai comodo per effettuare pagamenti *di grosso ammontare* ed anche per *cifre non tonde;*
b) è minore il rischio del suo smarrimento o della sua distruzione, in quanto (a differenza dei biglietti di banca) è possibile ottenerne *l'ammortamento;*
c) evita ai privati il danno e i pericoli di dover tenere presso di sé scorte di danaro infruttifero, per far fronte a eventuali spese;
d) consente alle banche di trarre il maggior vantaggio dall'impiego di quel danaro.
Vantaggi analoghi presentano gli *assegni circolari.*
Un inconveniente dell'assegno è quello di prestarsi a falsificazioni, perché lo stabilire l'identità di chi lo riscuote è lasciato ai

cassieri, che si trovano a volte in condizione di dover pagare con una certa leggerezza e senza avere garanzie. Per ovviare a tale pericolo si è introdotto da tempo l'uso dell'assegno *sbarrato,* che la banca trattaria non può pagare se non a un proprio cliente, o a un'altra banca, che a sua volta l'abbia ricevuto da un proprio cliente. Può anche esservi lo *sbarramento speciale,* che consiste nello scrivere, tra le due righe trasversali, il nome di una banca: in tal caso l'assegno non è pagabile dalla banca trattaria altro che alla banca il cui nome appare tra le due righe trasversali. È così preclusa ogni possibilità di pagamenti mal fatti.

180 — Spieghiamo con un esempio il meccanismo attraverso il quale si realizza, grazie all'impiego degli assegni, una notevolissima riduzione della circolazione monetaria.
Si supponga che un commerciante debba fare un pagamento al suo fornitore: invece di consegnargli la somma di danaro gli rilascia un assegno, cioè un ordine di pagamento rivolto a una banca A, presso la quale ha un deposito di danaro. Il fornitore che è, a sua volta correntista di una banca B, può evitare la noia di riscuotere l'assegno, limitandosi a girarlo alla sua banca, che glielo accredita. Ma neanche la banca B, generalmente si cura di riscuoterlo presso la banca A. Infatti, le varie banche, le quali — data la gran massa di assegni in circolazione — risultano continuamente debitrici e creditrici l'una verso l'altra di somme cospicue, *compensano ogni giorno i loro debiti e crediti* in un ufficio o istituto centrale di liquidazione, detto *stanza di compensazione (clearing house),* saldando le finali differenze con assegni' a carico della *banca centrale.*
In questo modo è possibile, senza alcun impiego di moneta, l'estinzione di debiti e crediti per cifri ingenti.

181 - **Funzione monetaria e funzione creditizia delle banche di emissione e delle banche di deposito e sconto** — Da quanto abbiamo fin qui detto, risulta evidente come le banche svolgano due fondamentali funzioni, teoricamente distinte, anche se, in effetti, strettamente connesse: una *funzione monetaria e* una *funzione bancaria,* ossia *creditizia.*

La *funzione monetaria* è esercitata prevalentemente, ma non esclusivamente, dalle banche di emissione. La *funzione bancaria o creditizia* è esercitata prevalentemente, ma non esclusivamente, dalle banche di deposito e sconto.

a) Funzione monetaria. La funzione monetaria consiste principalmente nel tenere in custodia la moneta, depositata da chi non intende di usarne per un certo tempo, e nel *fornire,* in cambio di essa, *quel medio circolante che è più adatto alla specie di pagamento da effettuare.* Noi sappiamo che, quand'anche in un paese esista un sistema monetario metallico, il pubblico, per effettuare pagamenti *di una certa entità,* trova più comodo della moneta metallica, *il biglietto di banca.* Avviene così che una parte delle monete viene depositata presso la *banca di emissione,* costituendone le riserve metalliche, e questa rilascia, in cambio, una massa equivalente di biglietti.

Ma anche le *banche di deposito e sconto* svolgono una funzione monetaria: ciò attraverso la circolazione degli *assegni bancari,* mezzi estremamente comodi per effettuare pagamenti *molto rilevanti,* nei quali l'impiego degli stessi biglietti di banca risulta ingombrante. Il pubblico preferisce quindi depositare presso le banche la parte dei biglietti che eccede le esigenze dei normali pagamenti, di media entità; e, dei depositi così creati, trova comodo disporre mediante emissione di assegni, i quali entrano in circolazione, sostituendo un ammontare equivalente di biglietti.

b) *Funzione bancaria* o *creditizia.* La funzione bancaria, o creditizia, consiste nel *facilitare il passaggio _dei capitali dai risparmiatori mutuanti agli imprenditori mutuatari.*

È importante osservare come, in questa funzione, le banche non operino semplicemente come *distributrici* ma anche come *creatrici di credito.*

Creazione di credito significa, come è intuitivo, *concessione di credito oltre i limiti segnati dalle disponibilità delle banche:* in altre parole, le banche creano credito *creando nuovo medio circolante.*

182 - In qual senso creano moneta le banche di emissione e le banche di deposito e sconto — Questa creazione di nuove capacità monetarie avviene sia da parte delle banche di emissione, sia da parte delle banche di deposito e sconto. Vediamone separatamente il meccanismo.

A) *Banche di emissione.*

In una circolazione fiduciaria, il biglietto è accettato dai cittadini perché sanno che la banca, ad ogni bisogno, è pronta a cambiare i suoi biglietti in moneta metallica; anzi i cittadini preferiscono di gran lunga questa moneta di carta meno ingombrante e più pratica dell'oro, più facilmente trasportabile.

Avviene così che una gran parte di coloro che usano i biglietti di banca non si rivolgono alla banca di emissione per cambiarli in oro, altro che quando hanno bisogno dell'oro per fare pagamenti all'estero. La banca quindi sa, per esperienza, che *non è necessario tenere nelle sue casseforti una quantità di oro pari alla quantità di biglietti in circolazione,* perché, è sicura che non tutti i possessori di biglietti li porteranno contemporaneamente ai suoi sportelli per il cambio.

Con ciò la banca di emissione diviene *creatrice di nuovi mezzi di pagamento.* Se in un Paese vi sono 4 miliardi di monete d'oro in mano ai privati, e se questi miliardi passano in deposito nella banca d'emissione, questa può emettere fino a 10 miliardi di biglietti che, ove poi abbiamo corso legale, sono mezzo legale di pagamento e moneta vera e propria: la banca ha creato 6 miliardi di moneta.

B) *Banche di deposito e sconto.*

Ma anche le banche di deposito e sconto creano mezzi di pagamento. Supponiamo infatti che siano stati depositati presso di esse 10 miliardi di biglietti, in sostituzione dei quali circolino assegni per eguale ammontare. Se le banche tenessero presso di sé la totalità di quei biglietti, non si avrebbe aumento di circolazione, ma solo trasformazione nella composizione del medio circolante (*funzione monetaria).*

Senonché le banche sanno che le somme depositate non verranno immediatamente e contemporaneamente richieste per tutto il loro ammontare e perciò saranno indotte ad utilizzarle: ne tratterranno

presso di sé, poniamo, la decima parte, mentre i nove decimi li presteranno ad altri clienti. La circolazione viene aumentata, in tal modo, di 9 miliardi perché *vengono a trovarsi in circolazione biglietti e assegni, contemporaneamente;* e i mezzi di pagamento vengono ad essere accresciuti per un ammontare che si avvicina al totale degli assegni bancari e degli assegni circolari che sono in circolazione. È così che anche le banche ordinarie riescono a creare una non indifferente quantità di mezzi di pagamento, che adempiono allo stesso ufficio della moneta, cioè *hanno creato moneta.*

183 — Creazione di moneta bancaria si ha pure tramite i cosiddetti *depositi fittizi.*
Quando una banca concede un'apertura di credito, chi ha ottenuto l'accredito ha la possibilità di emettere, fino a concorrenza della somma accreditata, degli assegni sulla banca, come se avesse depositato dei biglietti presso la stessa: l'apertura di credito funziona, cioè, come un deposito di danaro, ma il deposito è soltanto *fittizio,* in quanto nessun versamento è avvenuto.
La circolazione degli assegni è quindi formata in parte da assegni emessi su *depositi reali* e in parte da assegni emessi su *depositi fittizi:* i primi sono coperti da biglietti, i secondi sono scoperti. È intuitivo che la banca, con le riserve costituite mediante i depositi reali, deve essere in grado di far fronte alle richieste di pagamento di tutti gli assegni, coperti e scoperti.
È pure evidente che gli assegni scoperti costituiscono un'aggiunta netta di medio circolante.

184 - **Limiti della capacità di credito delle banche.** — Attraverso il sistema che abbiamo sopra esposto la *capacità di credito* delle banche — siano banche di emissione o banche di deposito e sconto — aumenta quindi in misura enorme e la massa del medio circolante si adegua con prontezza al volume degli scambi, alle esigenze del mercato. E la funzione delle banche non è più semplicemente quella di distributrici del credito, ma di *creatrici del credito.*
Quanto più sono attivi e meglio funzionanti gli organismi bancari

e quanto maggiore è la consuetudine degli operatori economici di valersi assiduamente degli organismi stessi, tanto più il sistema si allarga e si consolida e tanto più l'intero sistema monetario risulta intimamente connesso con l'attività bancaria: ciò che costituisce uno dei tratti salienti dell'economia contemporanea.

Ma tutto questo complicato e quasi miracoloso congegno si regge, però, sempre su di una condizione: la *fiducia* del pubblico nelle banche.

È la fiducia che fa considerare ricchezza dei simboli monetari, privi di qualsiasi reale valore. E il venir meno della fiducia li annienterebbe, li ridurrebbe a inutili mucchi di carta.

La capacità di credito delle banche non è, pertanto, illimitata: essa incontra, in ogni caso, dei *limiti economici* e può, inoltre, incontrare, come in effetti incontra oggi dovunque, dei *limiti giuridici,* posti a salvaguardia dell'interesse generale.

a) Limiti economici. I limiti economici dipendono dalla prudenza della banca: la creazione di credito produce infatti (salvo per le banche di emissione, in regime di corso forzoso) un indebitamento, che, qualora sia eccessivo rispetto al fondo di cassa, comporta il rischio della perdita parziale o totale del fondo medesimo, con conseguente insolvenza della banca.

b) *Limiti giuridici.* Se la banca imprudentemente si espone al rischio dell'insolvenza, il danno che può derivarne non colpisce solo quest'ultima, ma anche la massa di tutti coloro che in essa hanno avuto fiducia (quindi, soprattutto, i risparmiatori); inoltre, l'eccessivo allargamento del credito può determinare una inflazione (cosiddetta *inflazione del credito* o *inflazione per conto del commercio*), gravemente nociva all'economia nazionale. Si giustifica, così *l'intervento dello Stato,* che, di solito, pone, con le sue leggi, dei limiti alla possibilità di creare credito. In questi limiti rientrano tutte le *norme che disciplinano l'emissione dei biglietti di banca, degli assegni bancari e circolari e,* in genere, tutte le forme restrittive della libertà delle banche di assumere impegni.

185 - **Le riserve delle banche di emissione e delle banche di deposito e sconto** — Abbiamo osservato come i possessori di biglietti a corso fiduciario o legale per lo più non si avvalgono del diritto alla conversione del biglietto in oro, se non quando debbano effettuare pagamento all'estero.

La banca di emissione, quindi, mantiene nei suoi forzieri una riserva di oro, inferiore alla quantità dei biglietti in circolazione, ma superiore a quel minimo che prevedibilmente sarà per essere richiesto per il cambio. È questa la riserva aurea che le banche di emissione si costituiscono a copertura della circolazione dei biglietti [6].

La riserva aurea, come ben si intende, garantisce *fino a un certo punto* la convertibilità dei biglietti. perché nel caso di straordinaria affluenza di portatori di biglietti per il cambio, la riserva rimarrebbe insufficiente al bisogno.

Per tale motivo, accanto alla riserva aurea la banca tiene una *riserva bancaria,* costituita da titoli dello Stato e di Stati esteri, valute estere pregiate e altri titoli: un portafoglio di prim'ordine, convertibile in oro tutte le volte che se ne riveli la necessità.

Anche le ordinarie banche di deposito e sconto, a copertura della circolazione degli assegni, devono costituirsi una duplice *riserva*: una, detta *monetaria*, è costituita da biglietti di banca e di Stato: l'altra, detta *bancaria,* è costituita da quei titoli che i clienti portano alla banca per garantire i prestiti che dalla banca vengono loro accordati, quali azioni, obbligazioni, titoli pubblici, cambiali.

La riserva monetaria assicura la *liquidità bancaria* in condizioni normali di mercato[7]. La riserva bancaria serve a fronteggiare un'eventuale richiesta straordinaria di rimborsi, in circostanze particolari.

---

[6] Oggi, che i biglietti di banca circolano dovunque a corso forzoso, la riserva aurea, pur non mutando nome, è funzionalmente qualche cosa dì diverso rispetto all'anteguerra. Adesso serve soprattutto per il saldo dei pagamenti internazionali e quindi al finanziamento dei rapporti con l'estero.

[7] Per «liquidità bancaria» s'intende la possibilità della banca di assolvere i propri impegni con la moneta legale disponibile in cassa o prontamente realizzabile mediante la conversione in' danaro di titoli di credito.

186 - **Rapporti fra banca di emissione e banche di deposito e sconto —** Per esigenze di chiarezza nell'esposizione degli argomenti, noi abbiamo parlato fin qui, separatamente, delle banche di emissione e delle banche di deposito e sconto. Questo non deve però far credere che nessun rapporto intercorra tra la condotta delle une e delle altre, e, in ispecie, che le banche di deposito e sconto operino in maniera del tutto indipendente dalla banca di emissione.

In realtà, la banca di emissione occupa in un sistema bancario — anche prescindendo dai poteri di controllo e di coordinamento che normalmente le vengono attribuiti dalle leggi dello Stato (ved. cap. seguente per quanto riguarda l'ordinamento bancario italiano) — una posizione di assoluta preminenza, che le deriva dal fatto stesso di avere il privilegio di emettere biglietti con valore legale e di potersi fare creatrice di nuova moneta.

È bensì vero che una possibilità analoga hanno le banche di deposito e sconto, le quali, attraverso l'impiego dell'assegno bancario riescono a dar vita a nuove capacità monetarie. Ma queste capacità monetarie non si possono equiparare a moneta definitiva: moneta definitiva sono sempre e soltanto i biglietti di banca, nei quali gli assegni sono convertibili.

Ecco quindi che le banche di deposito e sconto, ogni qualvolta - — per scarsezza di disponibilità monetarie — si trovino in difficoltà ad effettuare i rimborsi, dovranno fare ricorso alla banca di emissione per ottenere i mezzi di pagamento. E, in conseguenza di ciò, la banca di emissione potrà esercitare la sua preminenza su tutte le altre banche che, insieme con essa, intervengono ad offrire prestiti a breve scadenza.

I rapporti che legano la condotta delle banche di deposito e sconto a quella della banca di emissione risulteranno ancor più evidenti da ciò che diremo sulla manovra del saggio di sconto.

187 - **Manovra del saggio di sconto —** La manovra del saggio di sconto è il classico strumento per contenere l'eccesso di bi-

glietti di banca in circolazione e — quando non viga il corso forzoso — per la difesa, da parte della banca di emissione, della riserva, minacciata dalle richieste di conversione.

II termine « sconto » sta ad indicare, in primo luogo, *l'operazione* con la quale « la banca, previa deduzione dell'interesse, anticipa al cliente l'importo di un credito verso terzi non ancora scaduto, mediante la cessione, salvo buon fine, del credito stesso (Cod. civ., art. 1858); in secondo luogo, indica *l'interesse* che la banca trattiene sul prestito di danaro fatto al cliente. Tale interesse, espresso in una percentuale del capitale dato a prestito, dicesi *saggio* (o *tasso)* di *sconto.* Si distinguono:

— il *saggio ufficiale* di sconto, praticato dalla banca di emissione;

— il *saggio libero* di sconto, praticato dalle banche di deposito e sconto.

Un *rialzo del saggio dello sconto,* aumentando il costo del denaro, restringe la richiesta di sconti di cambiali da parte degli imprenditori, i quali sono costretti a rinunciare a quelle attività che offrono un saggio del profitto minore del saggio dello sconto. Come conseguenza della minor richiesta di sconti, *diminuisce la massa dei biglietti in circolazione.*

Viceversa un *ribasso del saggio dello sconto,* diminuendo il costo del danaro, allarga la richiesta di sconti di cambiali. Per conseguenza, *la* massa *dei biglietti in circolazione aumenta.*

188 — Manovrare il saggio dello sconto significa, appunto, aumentarlo o diminuirlo, secondo l'opportunità[8]. La banca di emissione nel manovrare il saggio dello sconto non è mossa da intento di lucro, ma si ispira a criteri di politica creditizia o a più generali criteri di politica economica.

La manovra viene effettuata principalmente per gli scopi seguenti:

A) *Per difendere la riserva.*

---

[8] Simile alla manovra del saggio di sconto è la «manovra del saggio d'interesse », che consiste nell'aumentare, per attivare i depositi, ovvero nel diminuire, se i depositi sono esuberanti, il saggio dell'interesse.

La banca di emissione ricorre alla manovra del saggio dello sconto allo scopo di mantenere costante il rapporto tra riserva e circolazione, impedendo che esso vada al di sotto del minimo stabilito dalla legge. Ad esempio, quando la circolazione diviene eccessiva, e il rapporto scende fin verso il 40%, lo raggiunge, e tende a cadere anche sotto quel limite legale, allora, se la legge è rigidamente rispettata, la banca mette in atto provvedimenti per restringere la circolazione, quale appunto l'aumento del saggio di sconto; e il rapporto fra riserva e circolazione è mantenuto intatto. Se invece la banca giudica eccessiva la quantità dei biglietti che ha in cassa, abbassa il saggio di sconta e stimola con ciò una maggior richiesta di credito.

B) Per *conseguire la stabilità dei prezzi.*

La manovra del saggio di sconto influisce sul livello generale dei prezzi.

Supponiamo che la banca aumenti il saggio di sconto: poiché, come insegna la teoria quantitativa, il livello generale dei prezzi varia direttamente alla massa monetaria

$$P = \frac{MV + M'V' + M''V''}{Q}$$

la conseguente contrazione della circolazione dei biglietti (M')> farà sì che i prezzi (P) diminuiranno.

Una diminuzione del saggio di sconto, viceversa, produrrà effetti opposti: aumenterà la circolazione dei biglietti e, in conseguenza, si avrà un aumento del livello generale dei prezzi.

Dunque la banca di emissione, manovrando il saggio di sconto, ha la possibilità di influire sul livello dei prezzi: può esercitare un'azione tendente a farlo ribassare, qualora esso mostri tendenza a un rialzo oltre il limite voluto o a farlo aumentare, nel caso opposto.

La manovra del saggio di sconto può essere cioè impiegata quale strumento per conseguire la stabilità dei prezzi.

C) Per correggere le oscillazioni dei cambi.

La manovra del saggio di sconto può essere impiegata anche quale correttivo delle oscillazioni dei cambi, e ciò in quanto essa

influisce sulla bilancia dei pagamenti, sia *direttamente* che *indirettamente.*
a) *Influenza diretta.* La manovra del saggio di sconto influisce direttamente, e immediatamente, soprattutto su una delle poste « invisibili » della bilancia dei pagamenti: le *importazioni* ed *esportazioni di capitali.*
Supponiamo che la bilancia dei pagamenti sia diventata sfavorevole e, per conseguenza, si sia avuto un rialzo del corso dei cambi. In tali circostanze, data la tendenza del saggio dell'interesse a livellarsi al saggio dello sconto, un *aumento del saggio dello sconto* accresce la convenienza di effettuare, nel paese, prestiti a breve scadenza; e perciò: *a)* da un lato invoglia il capitale straniero a non lasciare il Paese, come anche il capitale nazionale a restare in patria, *evitando* così un deflusso di capitali, che provocherebbe *un ulteriore rialzo del cambio; b)* d'altro lato, esso stimola l'importazione di capitali, attraendo il risparmio estero, e *provoca,* in conseguenza, *una diminuzione del cambio.*
b) *Influenza indiretta.* A questi effetti immediati della manovra del saggio di sconto, altri ne seguono come conseguenza indiretta della medesima, e riguardano le *poste visibili* della bilancia dei pagamenti, cioè la bilancia del commercio.
Abbiamo visto, infatti, che l'*aumento del saggio di sconto* fa ribassare il livello dei prezzi dei prodotti: orbene, il ribasso dei prezzi, limitato a uri Paese, riduce in esso le importazioni ed estende 'e esportazioni. Esso, pertanto, produce l'ulteriore effetto di *fare ribassare il corso dei cambi.*
Naturalmente, quanto abbiamo detto per l'ipotesi che la bilancia dei pagamenti sia passiva, vale, all'inverso, per l'ipotesi opposta. Ciò significa che, ogni qualvolta la bilancia diventi attiva e il corso dei cambi tenda, quindi, a ribassare, una *diminuzione del saggio di sconto* agirà come correttivo, nel senso di riportare la bilancia dei pagamenti verso l'equilibrio e il corso dei cambi verso la parità.
D) *Per aumentare gli investimenti e promuovere la piena occupazione della mano d'opera.*
Se vi è una certa disoccupazione dei fattori della produzione, e specialmente della mano d'opera, una riduzione del saggio di

sconto, rendendo più convenienti gli investimenti, favorirà l'aumento della produzione e, con ciò, l'impiego dei fattori disoccupati.

189 - **Rapporti fra saggio ufficiale e saggio libero di sconto** — La banca di emissione non potrà tuttavia esercitare sulla circolazione l'influenza che abbiamo descritto, qualora la sua condotta non venga secondata da quella delle banche di deposito e sconto. Ci chiediamo allora: come si comporteranno queste ultime, di fronte a una variazione del saggio ufficiale di sconto?

La risposta è intuitiva, solo che si ponga mente alla posizione di dipendenza nella quale si trovano le banche di deposito e sconto rispetto alla banca di emissione.

In linea generale, noi possiamo affermare che *le banche di deposito e sconto rialzano e ribassano il loro saggio di sconto, secondo che la banca di emissione rialzi o ribassi il suo.*

Ciò avviene sicuramente fintanto che le banche di deposito e sconto, a causa della limitata disponibilità di fondi, si trovano nella necessità, per incrementare l'offerta di crediti monetari, di ricorrere alla banca di emissione, presentandole per il risconto una parte delle cambiali che hanno in portafoglio. È evidente che esse debbono allora subordinare il loro saggio di sconto a quello praticato dalla banca di emissione: pertanto, *il saggio di sconto libero si manterrà a un livello più elevato del saggio ufficiale, e sarà regolato su questo.*

Se però le banche dì deposito e sconto, per la cospicua entità dei depositi di cui fruiscono, non sono nella condizione di dover fare ricorso alla banca di emissione, per procurarsi disponibilità liquide, è possibile che esse, nonostante un rialzo del saggio ufficiale di sconto, mantengano immutato il loro saggio di sconto, proseguendo a concedere prestiti nella stessa misura di prima, e che perfino lo ribassino, per estendere le concessioni di credito.

Ma una siffatta situazione non può essere duratura.

La diminuzione dei prestiti in biglietti da parte della banca di emissione, che è conseguenza del rialzo del saggio ufficiale di sconto, riduce l'ammontare dei biglietti disponibili sul mercato e

così pure, necessariamente, l'afflusso di questi, sotto forma di depositi, alle banche di deposito e sconto.
E queste ultime, per avere le disponibilità con le quali proseguire nella concessione dei crediti, dovranno fare ricorso o all'aumento del saggio d'interesse sui depositi, in modo da attirare nuovi fon di, oppure al risconto presso la banca di emissione.
Nell'uno come nell'altro caso, esse si troveranno ad affrontare un maggior onere, che le costringerà a rialzare il loro saggio di sconto: e così ad adeguare la loro condotta a quella della banca di emissione.
Qualora poi la manovra del saggio di sconto fosse giudicata insufficiente o di effetto troppo lento, la banca di emissione potrà valersi di altri strumenti per aumentare o restringere la liquidità delle banche minori e così riprendere il controllo sul mercato. Questi mezzi sono:
— le operazioni sul mercato aperto;
— la manovra delle riserve obbligatorie delle banche presso l'Istituto di emissione.

191 - **Operazioni sul mercato aperto** — Integrative della manovra del saggio dello sconto sono le cosiddette operazioni « sul mercato aperto »: cioè compra e vendita di titoli da parte della banca di emissione allo scopo di influire sul mercato monetario che sia ingombro o scarso di moneta. Effettuando grandi acquisti di titoli essa mette in circolazione forti masse di biglietti: vendendoli, ritira biglietti, diminuisce l'offerta di danaro, lo rincara, modera i prezzi.
Le operazioni sul mercato aperto integrano o addirittura sostituiscono la manovra dello sconto, e sono preferibili poiché non sono conosciute dal pubblico, rimangono nascoste e non hanno gli effetti psicologici deleteri che determina invece, nel campo della produzione, il rialzo del saggio di sconto.
Ben s'intende che questi interventi sul mercato aperto — come del resto la manovra del saggio di sconto — hanno dei limiti, non potendo la banca d'emissione affidarvisi in maniera duratura e in proporzioni troppo notevoli. Nel caso di vendita di titoli, per esempio, potrebbe accadere il caso che i titoli ricomprati dalle

banche ordinarie fossero riportati in pegno alla banca d'emissione e l'effetto desiderato sarebbe frustrato.

192 - Manovra della riserva obbligatoria vincolata presso l'Istituto di emissione — L'eccessiva espansione della circolazione dei mezzi di pagamento, oltre che con il rialzo del saggio di sconto e con le vendite di titoli sul « mercato aperto », può essere combattuta *imponendo alle banche,* per norma di legge, *di costituire presso l'Istituto di emissione una riserva obbligatoria vincolata, ragguagliata ad una percentuale* (ad esempio il 25%) *dei depositi complessivi.*

In questo modo le banche, non potendo impiegare in operazioni di investimento le attività sottoposte al vincolo, si trovano costrette a restringere il volume dei prestiti. La loro capacità di creare moneta diminuisce.

Se la percentuale della riserva obbligatoria rispetto ai depositi viene aumentata, codesta capacità si riduce ulteriormente; se, al contrario, la percentuale viene diminuita, la capacità di concedere prestiti si accresce.

Titolo Quarto

LA BORSA VALORI

193 - Mercato monetario — Come vi è un mercato delle merci, così vi è un *mercato del credito o mercato dei prestiti,* con una sua domanda, una sua offerta, un suo prezzo. Esso si distingue in *mercato monetario e mercato finanziario.*

Il *mercato monetario* è il mercato dei *prestiti a breve scadenza.* Lo possiamo pertanto definire « il complesso delle contrattazioni aventi per oggetto l'uso della moneta per un tempo breve », normalmente non superiore ad un anno.

L'offerta è rappresentata, per conseguenza, da coloro che hanno bisogno di disporre a una data prossima delle somme che prestano; la domanda, da coloro ai quali le somme occorrono per poco tempo.

Il prezzo, che vi si forma, viene chiamato *saggio* o *tasso di sconto.*

In questo mercato affluiscono monete metalliche, biglietti, assegni, cambiali.
Offrono prestiti nel mercato monetario, principalmente:
a) le banche di emissione, sia direttamente (operazioni di sconto), sia, più spesso, tramite le banche ordinarie di deposito e sconto (operazioni di risconto);
b) le banche ordinarie, direttamente;
c) altri organismi economici di grandi dimensioni che, per la loro attività, raccolgono cospicue quantità di fondi liquidi, come imprese di assicurazione ed enti pubblici, quando godono di una temporanea eccedenza delle entrate rispetto alle uscite.
Domandano prestiti, soprattutto:
a) industriali e commercianti, che vogliono procurarsi il capitale di esercizio per le loro imprese;
b) lo Stato (mediante emissione dei Buoni del Tesoro ordinari), quando deve far fronte a transitorie deficienze di cassa;
c) gli operatori di borsa, cui occorrano temporaneamente delle disponibilità liquide, per effettuare operazioni speculative (ved. oltre).

194 - **Mercato finanziarlo** — Il *mercato finanziario,* detto anche *dei capitali,* è invece il mercato dei *prestiti a media e lunga scadenza.* Possiamo quindi definirlo « il complesso delle contrattazioni che hanno per oggetto l’uso del risparmio monetario per un tempo medio o lungo ».
L’offerta è qui rappresentata dai risparmiatori, i quali intendono investire per un periodo più o meno lungo i propri risparmi.
La domanda è rappresentata principalmente:
a) da società per azioni, mediante emissione di azioni e di obbligazioni; *b)* da altre imprese commerciali, che chiedono finanziamenti sotto forma di mutui; c) da istituti di credito mobiliare e di credito fondiario, che emettono obbligazioni o cartelle per procurarsi i mezzi con i quali, a loro volta, concedere finanziamenti a medio o lungo termine; d) da altri organismi economici specializzati, che agiscono come intermediari fra i risparmiatori e i richiedenti il credito (« *Investment-trusts »):*
e) dallo Stato e da altri enti pubblici.

Il prezzo che si forma nel mercato finanziario prende il nome di *tasso d'interesse.*
In questo mercato si negoziano i cosiddetti valori mobiliari, ossia titoli di credito pubblici (emessi dallo Stato o da altri enti pubblici) e privati (emessi da società commerciali).
Il luogo dove questi titoli sono oggetto di attive contrattazioni è la *borsa valori.*

195 **- Borsa dei valori e borsa delle merci. —** *Borsa* in genere è il luogo ove si riuniscono i commercianti, agenti di cambio, mediatori, commissionari per trattare affari di commercio; e si distinguono in borsa merci e borsa valori a seconda che oggetto di Contrattazione siano le *merci* o i *titoli;* suddividendosi questa in alcuni paesi in due sezioni a seconda che vi si trattino i *cambi* (in Inghilterra *Rogai Exchange)* o i titoli pubblici e industriali *(Stock Exchange).*
Dal punto di vista economico, la loro organizzazione realizza per quanto è possibile le ipotesi di un commercio perfetto di libera concorrenza, ove la mobilità del capitale è grandissima, ove il giuoco della domanda e dell'offerta è manifesto. Dal punto di vista giuridico, la loro organizzazione non sempre è di Stato, ma talora è di libera iniziativa privata sia pur sottoposta a un relativo riconoscimento pubblico; le operazioni che vi si svolgono sono sempre però regolate da precise norme di legge. Le principali operazioni sono di compravendita; ma, per le borse valori, sono anche notevolmente importanti operazioni di emissione di titoli, di conversione, di ammortamento, e di pegno su anticipazione. Speciali norme limitano il diritto di ingresso nei *recinti* ove si negozia *alle grida;* regolano l'uso di speciali foglietti bollati ove si segnano gli estremi del contratto, l'ora delle riunioni, e 'a formazione dei listini dei prezzi.
L'uso ha formato una complessa varietà di operazioni che nei tempi moderni sono state giuridicamente ben definite dalla legge. Per i valori le operazioni sono *a contanti o a termine o a premio.*
Nelle operazioni a contanti, la esecuzione del contratto non è differita, ma si esegue contemporaneamente al momento dell'incontro delle due volontà e della manifestazione del consenso. Non

sempre le operazioni a contanti hanno intento speculativo; ma in tal caso la compravendita dei titoli si preferisce farla dai risparmiatori che desiderano investire i loro capitali, presso gli sportelli delle Banche. In Borsa le operazioni generalmente han no intento speculativo.

196 **- Funzione economica della borsa valori -** La borsa valori è il mercato dei valori che lo Stato disciplina e vigila nell'interesse del risparmio privato.
Vi si convoglia il risparmio mobiliare della Nazione: è organo di funzioni delicatissime ed importanti. La borsa *è il centro raccoglitore del risparmio nazionale,* il quale raccolto nella borsa si distribuisce in alimento delle attività produttive, commerciali o industriali, *trasformandosi in capitale.* Dell'organismo economico nazionale la borsa è *l'organo* propulsore, regolatore, sostenitore.
L'acquisto dei titoli privati e pubblici si effettua, direttamente quando i privati risparmiatori, direttamente a mezzo degli agenti autorizzati, fanno domanda. Questa domanda evidentemente non è fatta da competenti e quindi si svolgerebbe confusa ed irregolare se la speculazione fatta da competenti non influisse a determinare un movimento più razionale degli acquisti e dei prezzi.

197 - **Operazioni di speculazione** — Le operazioni con intento speculativo si effettuano comprando titoli e rivendendoli nelle circostanze più favorevoli por il luogo (*arbitraggi*) o per il momento *(operazioni a termine).* Nel primo caso l'operatore compra titoli o cambi in quelle piazze ove hanno momentaneamente un corso più debole per rivenderle sopra altre piazze dove il prezzo è più sostenuto; siccome le differenze sono in genere piccolissime e la mutevolezza dei corsi assai rapida, lo speculatore devo avere una agilità di mente e una prontezza di decisione eccezionali, perché un ritardo anche breve, una esitazione potrebbe far cadere il perfezionamento del contratto in un momento in cui le condizioni si sono già cambiate sfavorevolmente.
Le operazioni *speculative a termine* sono *al rialzo* e *al ribasso* e si compiono dallo speculatore le prime comprando a termine, le

seconde vendendo. Oggi le azioni Zeta sono a 29.000; lo speculatore *rialzista* ne compera 1.000 per fine mese; se il prezzo di borsa sale a 29.050, egli, sborsando L. 29.000.000, riceve un valore di 29.050.000, con un guadagno di L. 50.000. Il venditore invece è un *ribassista,* perché spera in un ribasso dei corsi, ad es. a L. 28.950, in quanto, in tale ipotesi, egli riceverà L. 29.000.000 per dei titoli che potrà comperare a L. 28.950.000 (la vendita infatti sarà stata fatta *allo scoperto,* cioè senza disporre dei titoli, che il venditore si procurerà solo al momento in cui li dovrà consegnare).
Siccome l'importante per questi speculatori è il guadagno, alla fine mese essi non eseguono realmente la consegna dei titoli, ma si contentano di pagarsi le differenze: mettono in atto cioè contratti *differenziali*, che si rivelano come affari meramente *speculativi.* Possono dar luogo ad abusi, per parte di speculatori disonesti che, riuniti tra loro convertano una azione volta a determinare i movimenti al rialzo e al ribasso, sui quali poi imbastiranno le loro operazioni (*aggiotaggio*). I corsi dei titoli non obbediscono più al libero giuoco delle forze economiche, ma sono il frutto di queste illecite e disoneste manovre. Si cerca di sventarle obbligando gli operatori a porre in essere reali compravendite con la consegna effettiva dei titoli, e inibendo così i contratti differenziali, che sono il presupposto di quelle manovre.
Le operazioni *miste o a premio* hanno lo scopo di limitare il rischio dell'operatore, in quanto si dà a questi il diritto di rinunciare alla esecuzione del contratto abbandonando un premio prestabilito. Sono di diverse forme, e di innumerevoli varietà di combinazioni. Il più semplice è il così detto *premio di cui* (i francesi lo chiamano *dont,* gli inglesi *call);* nell'esempio più sopra fatto, se il compratore rialzista avesse voluto limitare la sua eventuale perdita al massimo a 10.000 lire, avrebbe fatto un contratto *dont* 10 lire (cioè avrebbe comperato per fine mese a L. 29.010, prezzo comprendente il corso reale delle azioni più L. 10 di *dont),* che gli avrebbe dato il diritto di non eseguire il contratto, pagando L. 10 di premio per ciascuna azione non ritirata. E gli sarebbe convenuto farlo se il prezzo di borsa delle azioni fosse sceso al di sotto di 29.000. La risposta dei *premi* deve essere data con qualche

giorno di anticipo.
Lo *stellage* è invece un contratto per cui un venditore, che crede alla fermezza dei corsi, paga al compratore un premio per avere la facoltà alternativa o di ritirare o di consegnare una certa quantità di titoli a un dato prezzo all'altro contraente: il quale, si capisce, specula invece sulla speranza di forti oscillazioni dei corsi.
Ad esempio Tizio negozia 1.000 azioni Alfa per fine mese a L. 30.000, *stellage* 60. Con tale contratto egli si dichiara compratore o venditore a seconda che le azioni siano salite oppure discese: *ma realizzerà un guadagno soltanto nel caso in cui la oscillazione al disopra del prezzo stabilito di lire* 3.000 *superi l'ammontare del premio.*
A un corso di 30.070 egli, optando per l'acquisto, riceverebbe titoli del valore di L. 30.070.000, sborsando soltanto 30.060.000: guadagno di L. 10.000.
Se invece il corso fosse sceso a L. 29.930, egli preferirebbe vendere: e, consegnando i titoli, che al corso corrente varrebbero L. 29.930.000, riscuoterebbe il prezzo di L. 29.940.000, ancora con un guadagno di 10.000 lire.
Se l'oscillazione fosse minore del premio (da lire 29.950 a 30.050), egli incontrerebbe una perdita. E la perdita sarebbe massima nel caso che i corsi rimanessero immutati a 30.000. Tale perdita, evidentemente non potrebbe superare l'ammontare del premio.

198 - **Riporto e deporto** — Il contratto di riporto (art. 1548 Codice Civile) è il contratto per il quale il *riportato trasferisce in proprietà al riportatore ti-* 301l'oli di credito di una data specie per un determina to prezzo: e il riportatore assume l'obbligo di trasferire al riportato, alla scadenza del termine stabilito, la proprietà di altrettanti titoli della stessa specie, verso rimborso del prezzo, che può essere aumentato o diminuito nella misura convenuta: in quest'ultimo caso si parla di deporto.
Tale contratto può avere diversi scopi: e presentare quindi diversi casi.
Sono in presenza due persone: una che possiede il danaro, l'altra

che possiede titoli di credito (titoli di prestiti di Stato, azioni, obbligazioni, cartelle...): la prima la chiameremo riportatore, la seconda riportato. Il riportato, ad esempio, possiede 1000 azioni «Zeta », ma ha bisogno di una certa disponibilità liquida. Il prezzo di borsa del giorno è lire 29.000: li cede al riportatore a contanti e ne riscuote il prezzo di 29.000.000 di lire. Pattuisce però col riportatore che quei titoli (di cui non vuole disfarsi) li ricomprerà a fine mese al prezzo di lire 31.000, pronto quindi a sborsare per quell'epoca lire 31.000.000. L'operazione ha quindi diverso contenuto se la riguarda dal punto di vista dei due contraenti:

— Il riportato ha bisogno di danaro, lo prende a prestito dando in garanzia al riportatore i titoli: la remunerazione pel servigio del prestito è rappresentata dallo scarto tra i due prezzi, pronti e a termine (L. 2.000), che sarebbe il prezzo del riporto. Il riportato non si è privato dei titoli della specie di quelli riportati: perché alla fine mese li riavrà, se non proprio quelli, altri della stessa specie e quantità.

— Il riportatore ha prestato danaro al riportato, ne ha ricevuto un interesse, si è garantito in quanto detiene i titoli: è un breve investimento di danaro.

Potrebbe darsi però che il contratto fosse fatto nel prevalente interesse del riportatore, il quale, ad es., desidera esercitare in quel periodo il diritto di voto nell'assemblea di una società per azioni: e, non intendendo di acquistare le azioni, se le fa prestare, prendendole a riporto o, meglio, a deporto; infatti, in tal caso, dovrà pagare — non ricevere — il corrispettivo del servizio: e quindi si sarà stabilito che, alla restituzione dei titoli, egli riceva dal riportato un prezzo inferiore a quello precedentemente sborsato.

In questi casi, riporto e deporto, hanno contenuto puramente economico.

Altre volte *sono posti in essere dalla speculazione (al rialzo o al ribasso,* rispettivamente): essi hanno allora l'ufficio di sistemare partite, alla scadenza di operazioni fatte *allo scoperto.*

Uno speculatore rialzista, che si trova a dover ritirare, per fine mese, dei titoli da lui acquistati e non ha i capitali per farlo, se non reputa conveniente procurarsi il danaro occorrente rivendendo i titoli, può ottenerlo temporaneamente, dandoli a riporto:

potrà così attendere la liquidazione successiva ed a questa, eventualmente, prorogare ancora l'operazione con un nuovo riporto, e così di seguito, *prolungando la sua operazione al rialzo fino al momento più favorevole per vendere.*
Analogamente, lo speculatore ribassista, che ha venduto allo scoperto, e alla scadenza non ha titoli, perché non ha trovato conveniente comprovarli, li prende a deporto, mettendosi cosi in grado di rimandare la liquidazione delle proprie operazioni.
Il prezzo del riporto è costituito dalla differenza tra il prezzo della vendita dei titoli a pronti e quello stabilito per la vendita a termine. Di regola questa differenza dipende dal fatto che il prezzo a termine è sempre più alto del prezzo a pronti; ché col decorso del tempo il prezzo del titolo si aumenta per l'avvicinarsi della scadenza dell'interesse; ma essa cresce anche se e in quanto cresca il prezzo o corso dei titoli. Quindi il prezzo del riporto è alto nel periodo del *rialzo;* è basso nei periodi di *ribasso.* Il riporto può infine abbassarsi fino a cambiarsi in *deporto* che è l'operazione inversa, in cui il corso dei titoli è maggiore nella vendita a pronti contanti che non nella vendita a termine. Il deporto si verifica quando scarseggiano i titoli essendone stati venduti molti allo scoperto, cioè senza possederli mentre sono necessari a ricoprirsi per poterli consegnare, mentre abbonda il danaro. Il prezzo dei titoli a pronti contanti è altissimo: mentre si può prevedere che, passato il momento, il prezzo scenderà verso il normale. Il tasso del riporto diventa negativo.

199 - **Titoli negoziabili in borsa** — Oggetto delle operazioni di Borsa sono in generale tutti gli effetti pubblici, cioè titoli emessi dallo Stato (Buoni del Tesoro, Certificati di credito del Tesoro) e da altri enti pubblici e *valori industriali,* titoli questi emessi dalle Società commerciali.

201 - **Cause delle fluttuazioni** di **borsa** — La causa generale delle variazioni dei titoli in Borsa è la variazione del saggio corrente dell'interesse. Il titolo a *reddito fisso,* quando l'interesse corrente scema, cresce di prezzo; scema quando cresce l'inte-

resse, evidentemente. A reddito fisso sono i titoli di Stato, le obbligazioni delle società commerciali, le annualità. Invece le azioni sono titoli a *reddito variabile* in quanto il dividendo distribuito varia col variare degli affari. È intuitivo che il corso delle azioni obbedisce non solo alla legge del saggio corrente di interesse, ma anche all'andamento buono o cattivo della società. È appunto nei corsi delle azioni che si vedono le variazioni più cospicue.
Le cause specifiche determinanti le oscillazioni nel prezzo dei valori e titoli in Borsa sono infinite, perché infiniti sono i fatti di natura politica, finanziaria, economica che possono influire sulla valutazione dei titoli. Non meno importanti delle altre sono le cause soggettive che possono determinare una varia preferibilità dei vari titoli presso le varie categorie di acquirenti. Queste considerazioni spiegano in gran parte la diversità di corso di titoli che hanno lo stesso grado di fiducia, lo stesso interesse, la stessa epoca di rimborso, quali quelli di Stato.

202 - **Il livellamento dei rendimenti marginali dei titoli di borsa** — A lungo andare il rendimento dei vari impieghi tende a livellarsi, ma non certo con una legge rigidamente matematica.
La forza però che tende al loro definitivo livellamento è una, e fondamentale e comune a tutti i titoli: la fiducia, il credito pubblico. Tutti gli avvenimenti che possono influire, sia pure per ragioni remote, a scuotere o a rinsaldare quella fiducia influiscono a deprimere o a sollevare i corsi. La Borsa subisce questa legge, non la impone; essa è da riguardarsi come il delicato barometro della pubblica fiducia. E così come il barometro preannunzia con qualche ragionevole anticipo il tempo che farà, così la Borsa segna in precedenza, scontandoli, gli avvenimenti di probabile effettuazione. Molte volte, quando il temuto o sperato fatto si avvera, la Borsa non ne risente il contraccolpo, in quanto ne aveva scontati precedentemente gli effetti, prevedendolo.
Il livellamento dei rendimenti marginali si attua automaticamente, sempre nei limiti degli stessi rischi proporzionali. Il dividendo di certe azioni sia di lire 60, di altre sia di 90 lire, di altre ancora di 45; e in un certo momento sia il prezzo corrente delle prime azioni 1100 lire, delle seconde 1500, delle terze 900. Il che

vuol dire che il saggio di impiego dei capitali spesi a comprare le prime azioni sarebbe il 5,45 (60: 1100), delle seconde il fi (90: 1600), delle ultime il 5 (45: 900). Se il rischio è uguale nei tre impieghi, il saggio di rendimento marginale sarebbe il 6 %. È evidente che coloro che vogliono comprare titoli industriali si rivolgeranno piuttosto ai secondi che non ai primi, o tantomeno ai terzi, perché relativamente i secondi sono a più buon mercato degli altri. La ricerca intensa dei secondi titoli li rincarerebbe, mentre la minor domanda dei primi li svaluterebbe; a lungo andare l'equilibrio si andrebbe a trovare in prezzi adeguatamente proporzionali di circa 1090, 1636 e 818.

203 - Le fluttuazioni dei corsi determinano « pro tempore » il valore della massa dei titoli — Quel che abbiamo detto nel paragrafo precedente significa che in borsa c'è un valore corrente dei diversi titoli (C) che tende verso un valore di equilibrio *(E)*. Il valore della massa dei titoli può determinarsi sia sulla base del valore corrente che su quello del valore di equilibrio. Nel primo caso abbiamo il valore effettivo della massa dei titoli del momento; nel secondo abbiamo il valore di tendenza. Osserviamo che tra i due valori non c'è divario molto forte, perché, in genere, i valori correnti dei diversi titoli non sono sempre né tutti superiori né tutti inferiori al corso di equilibrio. Nell'esempio (ipotetico) del paragrafo precedente, il valore corrente sarebbe 3500, il corso di equilibrio 3544 (moltiplicato delle relative quantità dei titoli delle tre specie).

204 - **Speculazione sana e speculazione malsana** — Quando la speculazione si esercita su oscillazioni dei valori derivanti da cause naturali, quali possono essere le variazioni del saggio dell'interesse o i cambiamenti della produttività, delle imprese, la speculazione è sana, anzi utile perché indica al capitalista la genuina preferibilità da darsi ai vari impieghi, e li livella sul vario rendimento. Certe leggi economiche e la concorrenza naturale, libera e moderata del commercio disciplinano automaticamente il corso dei titoli.

Diventa malsana la speculazione, anzi delittuosa, quando si basa su manovre adoperate da gruppi di speculatori disonesti, dirette a

produrre artificiosamente oscillazioni nel corso degli effetti pubblici. Esse costituiscono il cosiddetto *aggiotaggio*. Gli aggiotatori raggiungono il loro scopo con vari mezzi: sia diffondendo false notizie propalate a bella posta su giornali comprati, sia accaparrandosi azioni di nuova emissione per elevarne il prezzo, sia monopolizzando prodotti di uso generale, sia in quegli infiniti modi con cui si può sorprendere l'altrui buona fede all'oggetto di procurarsi un ingiusto guadagno a danno di altri. Perciò tali manovro cadono sotto la sanzione del Codice Penale. Ma le maglie del Codice non sono sufficientemente fitte per arretire siffatti messeri, astuti e fini quanto sprovvisti di senso morale; quindi bene operano i governi a controllare con la massima severità.

Capitolo Quinto

Titolo Primo

POLITICA ECONOMICA DELLA CIRCOLAZIONE

205 - **La necessità dell'intervento dello Stato** — Queste leggi che abbiamo illustrate e che reggono il fenomeno di circolazione della ricchezza sono leggi *tendenziali;* cioè a dire il loro effettuarsi dipende dalla esistenza di tutte le condizioni e circostanze che noi abbiamo assunte come ipotesi del nostro ragionamento. Le circostanze di fatto diverse da quelle poste come ipotesi portano a che i fatti si svolgano in maniera diversa da come li abbiamo descritti noi; scarsa mobilità del capitale **e** del lavoro, coalizione degli operai, sindacati industriali, scarsa elasticità di reazione negli elementi costituenti l'organismo e il fatto economico, costituiscono *attriti* che ritardano o deformano l'avverarsi di quegli effetti.
Il fatto del fenomeno economico che si effettua nelle ipotesi descritte, ha portato alla conseguenza che lo Stato è dovuto intervenire direttamente nella vita economica per rimuovere gli *ostacoli* che quegli attriti producevano e per raggiungere quegli scopi che altrimenti non si sarebbero raggiunti.
Questo intervento statale presuppone:
a) la conoscenza di queste leggi tendenziali che sono logicamente fondate sulla natura degli uomini e delle cose;
b) la precisa determinazione degli scopi da raggiungere;
c) lo studio e l'attuazione dei mezzi più adatti.

206 — Ora la teoria dell'equilibrio economico, che è il resultato ultimo cui è giunta la scienza economica, insegna che tutti gli elementi costituenti il mondo economico sono tra loro legati da uno stretto rapporto in interdipendenza, per cui la modificazione di

uno di quegli elementi porta un contraccolpo su tutti i rimanenti. Un cambiamento della tecnica produttiva, un nuovo sistema di coltivazione, il cambiamento della moda; un cattivo raccolto; l'apertura di un istmo o il traforo di una galleria; un cambiamento della politica commerciale di uno Stato, un nuovo trattato di commercio o la denuncia di un trattato preesistente; la dichiarazione del corso forzoso di una moneta; l'instaurazione di un nuovo ordine politico; lo stabilimento di un calmiere; in una parola, ogni avvenimento, anche il più insignificante, turba il preesistente ordine economico, rompe un equilibrio che eia raggiunto o si stava per raggiungere e cambia tutte le relative posizioni dei vari elementi, dei vari fattori, delle varie *condizioni del sistema.* Una politica economica quindi, cioè a dire l'intervento dello Stato nelle faccende economiche per il raggiungimento di certi scopi, che, lasciando libero il naturale svolgimento delle cose, non si raggiungerebbe, deve essere strettamente limitata dalla ipotesi di questi precisi scopi da raggiungere, di rimuovere cioè gli attriti, di facilitare il pieno svolgimento delle attività degli individui, di rompere l'inerzia, di eccitare le iniziative.

Titolo Secondo

POLITICA MONETARIA

207 - **Condizioni e mezzi di risanamento monetario** — L'inflazione e la deflazione sono malattie delle quali conviene fare spregiudicatamente la diagnosi e la prognosi, e tentare di indicarne spassionatamente la cura e i possibili rimedi.

Se l'inflazione, nella sua essenza di emissione eccessiva di carta moneta in confronto dei bisogni del mercato, porta così gravi danni, danni assai gravi porta anche la deflazione. Deflazione è la condizione inversa a quella di inflazione: è la diminuzione continua della quantità della carta moneta; il che porta ad un continuo aumento del valore della stessa; aumento della sua capacità di acquisto; conseguente diminuzione dei prezzi delle merci. Gli effetti economici di questa situazione sono esattamente inversi di quelli della inflazione. L'aumento dei prezzi derivato dalla inflazione

eccitava l'attività degli imprenditori ed industriali: la diminuzione dei prezzi conseguente alla deflazione ne scoraggia la intraprendenza: ed è evidente che debba essere così, in quanto la classe dei produttori verrebbe a sostenere alti costi di produzione ma poi i prodotti, caduti nel frattempo i prezzi, dovrebbero venderli a prezzi diminuiti. Durante la inflazione i salari vedono cadere il loro valore reale: viceversa durante la deflazione i salari nominali si rivaluterebbero: ma la produttività del lavoro rimanendo la stessa, gli imprenditori andrebbero a sostenere aumenti del costo del lavoro e sarebbero costretti a diminuire i salari nominali per impedire questo aumento del costo del lavoro. Di qui resistenza della classe operaia, agitazioni, scioperi, contro cui gli imprenditori non avrebbero altro rimedio che la restrizione della produzione, col conseguente malanno della disoccupazione. Non continuo questa disamina, ma possiamo affermare che una condizione di deflazione segna grave malattia nella economia dei popoli.
Contro queste due condizioni patologiche della economia, un governo cosciente dei suoi doveri deve risoluto mettersi alla ricerca del risanamento monetario: il che implica il mantenimento della circolazione della carta moneta nei limiti confacenti alla effettiva richiesta dei biglietti, cioè al movimento degli affari, portante all'effetto di una stabilizzazione monetaria; il che è quanto dire, costanza del valore del biglietto, stabilità dei prezzi, equilibrio, sia pur provvisorio, raggiunto.

208 - **Politica monetaria italiana** — Oggi in Italia siamo in regime di corso forzoso; non sempre è stato così. In Italia abbiamo avuto piena convertibilità del biglietto in due periodi: dal 1861 al 1866, e dal 1883 al 1888. Anche in periodi di corso forzoso, la lira ha toccato mete di grande fiducia: nel 1904 100 lire di oro si compravano con 99,70 di carta; era l'epoca nella quale lo Stato Italiano poteva arditamente concepire e felicemente condurre a termine la conversione della Rendita!
La politica monetaria nel periodo immediatamente seguente alla prima guerra mondiale culminò nella difesa della lira o meglio nella stabilizzazione della lira, che si effettuò nel 1926.

209 - **La stabilizzazione della lira** — Si poteva pensare alla stabilizzazione della lira a un livello che rappresentasse effettivamente la capacità di acquisto della lira in merci in confronto della moneta
o delle monete estere aventi la parità dell'oro, ad esempio il dollaro.
Ma la stabilizzazione doveva essere preparata. Ed il Governo nostro procedette per gradi.
Prima di tutto la unificazione degli istituti di emissione che erano 3 (Banca d'Italia, Banco di Napoli, Banco di Sicilia) in uno solo (dal 1° luglio 1926). Le riserve d'oro e di valute pregiate passarono alla Banca d'Italia insieme con i biglietti di circolazione, con tutti i crediti dei due Banchi verso il Tesoro dello Stato. Contemporaneamente lo Stato ridusse di due miliardi e mezzo il debito che aveva verso la Banca d'Italia che era di oltre 0 miliardi e mezzo e stabili che la circolazione non dovesse eccedere un limite massimo prestabilito. Giunti alfine al momento di stabilizzare la lira (21 dicembre 1927), la legge autorizzò la Banca d'Italia a rivalutare, in lire stabilizzate col rapporto di 1: 3,66 tutte le riserve che essa aveva in oro e in valute pregiate: in corrispettivo di questo privilegio lo Stato si riteneva saldato del residuo debito che aveva verso la Banca d'Italia di poco più che 4 miliardi. Cosicché la circolazione del biglietto, in quel tempo di circa 17 miliardi di lire, fu tutta e esclusivamente a servizio del commercio e delle industrie: cioè puramente bancaria.
La legge del 1927 dichiarava prima di tutto la cessazione del corso forzoso della lira, facendo obbligo alla Banca d'Italia di «convertire, contro presentazione presso la sede centrale di Roma, i propri biglietti in oro lingotti, o, a scelta della Banca, in divise su paesi esteri nei quali sia vigente la convertibilità dei biglietti di banca in oro ». Cioè a dire la Banca d'Italia poteva scegliere di cambiare i propri biglietti o in oro in ragione di grammi 7,919113, per ogni cento lire italiane, o in dollari al cambio di 19 lire per dollaro, o in sterline al cambio di lire 92,46 per sterlina. La antecedente parità legale della lira italiana era 100 lire equiva-

lenti a gr. 29,032254 di oro fino, un dollaro per 5,1827 lire italiane, una sterlina per 25, 22 lire: il rapporto della vecchia parità alla nuova era così di circa il 3,666... Essendo poi state le monete straniere svalutate nel 1935, l'Italia procedette all'allineamento della lira e con legge del 5 ottobre 1936 ridusse ancora il contenuto in oro della lira a gr. 4,677 per ogni cento lire; il rapporto della lira del 1913 con quella del 1936 sale a 6,207; poi è venuta la guerra e la moneta italiana è precipitata in un abisso da cui sarà difficile trarla fuori! Di questo dramma della lira parleremo a suo tempo.
Il regime instaurato così fu quello cosiddetto del *gold exchange standard* in cui l'obbligo di cambio si soddisfa dalla banca o dando oro in verghe (e non necessariamente monetato) o valute pregiate, che è efficacissimo per la difesa della valuta, in quanto il cambio del biglietto in oro non si fa che quando ve ne sia serio motivo a scopo di commercio internazionale (una verga d'oro che ha peso non inferiore a 30 Kg. valeva al minimo alcune decine di migliaia di lire!).

210 — Questo sistema si contrappone al classico *Gold Standard,* col quale si stabilisce il cambio in oro monetato o non monetato, senza limitazione di somma, di modo, di tempo: e al poco usato *Gold bulion standard,* cambio cioè in verghe d'oro e non in moneta o divise.
Nel caso che la Banca d'Italia preferisse di convertire i propri biglietti in divisa piuttosto che ir. verghe d'oro (era il caso normale) essa è autorizzata a scostarsi dalla quota di stabilizzazione ed a uniformarsi al prezzo corrente dell'oro: ma questo spostamento non può superare la spesa per il trasporto dell'oro metallico (punti dell'oro): e nel caso concreto pel dollaro non più di 10 centesimi. La banca d'Italia doveva così assolvere a due obblighi di legge: convertire i propri biglietti in verghe d'oro o in valute pregiate, e provvedere a conservare il corso del cambio alla parità stabilita dalla legge. Questi gravi doveri assunti imposero alla Banca d'Italia di tener rigidi i freni della circolazione e di non favorire la formazione di debiti verso l'estero: e la consigliarono di appoggiarsi perla difesa della valuta a crediti che le vennero aperti

dall’alta Banca internazionale, dalla Banca d’Inghilterra, dalla Banca di Riserva Federale di New York e dai principali istituti di emissione dei principali Stati civili e da un potente gruppo di Banche private americane e britanniche. Ma, così come era stata ben preparata l’operazione, essa felicemente riuscì, e non ci fu bisogno di ricorrere a queste aperture di credito per mantenere saldi i corsi dei cambi alle quote stabilite.

211 — Purtroppo però non per cause economiche interne, ma per contraccolpo della caduta della sterlina che il 20 settembre del 1931 abbandonò il suo superbo *gold standard,* seguita da simile misura nei principali Stati (Brasile, Danimarca, Svezia, Norvegia, Portogallo, Bolivia, Finlandia, Rodhesia Giappone, Sud Africa) si indebolirono le riserve della Banca d’Italia per quella parte che era investita in siffatte divise estere. Nel 1933 si disancorò dall’oro anche il dollaro: il franco francese si svalutò di circa il 30 per cento e le altre monete lo seguirono. D’altronde in Italia l’andamento non favorevole delle partite attive della bilancia economica (spese dei forestieri, rimesse degli emigrati e noli), L'assottigliamento della riserva della Banca d’Italia, costrinsero lo Stato Italiano a prendere i provvedimenti di difesa opportuni. Cosicché, dopo avere istituito un severo controllo dei cambi, con cessione obbligatoria all’Istituto Nazionale di tutti i crediti verso l’estero appartenenti a Banche e con denunzia dei crediti dei privati, dopo introdottone il relativo monopolio col R. D. 5 ottobre 1936, contemporaneamente a importanti provvedimenti finanziari il Governo provvide all’allineamento della lira italiana ai nuovi livelli delle principali monete straniere, riducendo il valore intrinseco della lira a gr. 4,677 di oro fino ogni 100 lire di valore nominale, mentre la Banca d’Italia rimaneva sollevata dal mantenimento della riserva al limite minimo del 40 % della circolazione. Le riserve furono rivalutate in confronto della nuova parità e l’utile di rivalutazione fu accreditato allo Stato. La lira così, che nel 1927 era stata stabilizzata a un valore circa di 27 centesimi della lira prebellica, discese nel 1936 ai 16 centesimi fermandosi a un rapporto di 1: 6,2 della lira del 1913.

Ma le disavventure maggiori alla nostra moneta toccarono in dipendenza della seconda guerra mondiale.
Gli anni che seguirono la fine del primo conflitto mondiale furono dunque caratterizzati da una decisa spinta verso l'abolizione del corso forzoso.
Ma questi movimenti verso il miraggio di un ritorno generale all'oro soffersero un grave colpo di arresto in seguito alla gravissima crisi mondiale del 1929, che portò ad una depressione mai vista, persino nella ricca America, nella quale il numero dei disoccupati salì ad oltre 12 milioni. Produzione industriale caduta ai livelli minimi, banche crollate, panico dilagante furono fenomeni che ebbero contraccolpi anche nel mercato dell'oro e nella ricerca delle monete auree. Il gran pubblico americano si dette ad una frenetica ricerca di oro per tesoreggiamento: cosicché il Governo Americano dovette ricorrere ai ripari e proibire (1933) la esportazione dell'oro e a sospendere la convertibilità del biglietto. Anche gli altri Paesi che avevano inteso di mantenere stabile il valore della loro moneta, dovettero arrendersi alla inevitabilità della sospensione della convertibilità. Furono i paesi del cosiddetto blocco aureo, che ad uno ad uno dovettero cedere. L'Italia introdusse, al momento della cosiddetta stabilizzazione, tali limitazioni alla libertà di movimento dell'oro e delle divise estere, che la sua dichiarazione di sistema aureo parve a molti più una mossa politica che un provvedimento economico.
Cedette in breve il Belgio e poi la Polonia, e infine le altre nazioni che allinearono (come eufemisticamente si disse) le loro monete ad un livello più basso (1936).
Il naturale correttivo dei deficit delle bilance dei pagamenti non poté più funzionare e *il crollo del sistema aureo divenne inevitabile.*
Altro sconquasso nei sistemi monetari fu la ulteriore svalutazione della sterlina in confronto del dollaro avvenuta nel settembre del 1949: dalla parità di dollari 4,03 per sterlina si scese a quella di 2,80 dollari la sterlina. L'oro contino ad affluire negli Stati Uniti dove il Tesoro compra qualsiasi quantità di oro al prezzo fisso, tuttora vigente, di 35 dollari per oncia. Al posto delle antiche re-

gole del sistema aureo fu messa la pratica delle « *monete manovrate* ».
I movimenti irregolari dei valori delle singole monete cartacee non più sorrette dalla incrollabile base dell'oro hanno portato perturbamenti in tutta la vita economica con spostamenti, rovine, e insieme arricchimenti, delle fortune di larghi strali della popolazione: contro i quali danni furono proposti dagli autori opportuni rimedi.

212 - **Provvedimenti di politica creditizia dell'ultimo dopoguerra —** L'eccessiva espansione della circolazione dei biglietti, oltre che con il rialzo del saggio di sconto e con le vendite di titoli sul « mercato aperto », può essere combattuta *imponendo alle banche*, per norma di legge, *un vincolo sopra i depositi*: se ne è avuto esempio in Italia nel 1947.
All'indomani della fine del secondo conflitto mondiale, l'inflazione del credito aveva raggiunto proporzioni allarmanti.
Il bilancio dello Stato segnava deficit impressionanti: la circolazione non si conteneva più nel suo precipitare, né la svalutazione della lira (un foglio da mille lire equivaleva a meno di 4 lire del 1931.
1 prezzi salirono con ritmo soverchiante il ritmo d'aumento della circolazione. La ragione di ciò risiedeva appunto nello sviluppo del credito bancario, accompagnata da una netta psicosi inflazionistica che pervase il pubblico. Si era perduta la fiducia nella lira. Sintomo eloquente, la ricerca dei cosiddetti « beni di rifugio », come oro e titoli azionari.
La speculazione si alimentava alle fonti del credito; e le banche si incamminavano per una china pericolosa.
L' inflazione del credito era evidente. Regola prudenziale per gli istituti di credito, in siffatte circostanze, è quella di difendersi e conservarsi una certa liquidità: *gli impieghi*, ad esempio, *non devono superare una certa percentuale dei depositi*. Ora nel 1947 tale percentuale era stata di gran lunga superata e la situazione delle banche stava per diventare pericolosa. La speculazione d'altronde procurava alla moneta una velocità eccezionale. Fortunatamente per l'Italia, in quelle contingenze fu chiamato Einaudi

alla vicepresidenza del Consiglio dei ministri con incarico del dicastero del Bilancio.
Einaudi, oltre alla preparazione teorica saldissima, ha una cultura scientifica in materia vastissima e una conoscenza unica delle vicende nel campo dell'economia e della finanza degli Stati e dei popoli. Era l'uomo più indicato, perché poteva mettere a servizio dell'Italia la sua esperienza.
Era questo il fatto nuovo da cui si poteva sperare una inversione della tendenza congiunturale, il pessimismo soppiantato dall'ottimismo.
Le misure suggerite, ed attuate, da Einaudi miravano specialmente a frenare questa inflazione del credito, attuata da una condotta delle banche tecnicamente censurabile. Esistevano vecchie norme concernenti *il vincolo di parte dei depositi:* furono rimesse in vigore, con qualche modifica.
La situazione cambiò radicalmente. Fu un colpo di freno, brusco e pertanto efficace, che fermò l'inflazione del credito dilagante. Allora tali drastici provvedimenti furono aspramente criticati; e sorse una fiera opposizione nel ceto degli industriali e, più, degli speculatori. Oggi si può confessare che gli intenti che tale politica si era preposti furono raggiunti.

213 - **La politica della stabilità monetaria di fronte al dilemma della stabilità dei prezzi e della stabilità dei cambi** — È noto il meccanismo del pendolo a compensazione; è costituito da un sistema di aste metalliche, di cui alcune sono fissate per l'estremità superiore, e le altre, altrettanto sensibili e dilatabili per l'elevarsi delia temperatura, sono fissate per l'estremità inferiore alle prime. Avviene che qualunque sia lo sbalzo della temperatura dell'ambiente, le prime asticelle si dilatano in un senso, le seconde in senso contrario ma nella stessa proporzione, cosicché il disco appeso al pendolo rimane in definitiva a una distanza costante dal punto di sospensione, e le oscillazioni del pendolo non subiscono né acceleramenti, né ritardi: *il pendolo è compensato.*
Orbene, la stabilità monetaria è la lunghezza del pendolo che si desidera costante: un'asticella è il livello generale dei prezzi; l'altra è il corso del cambio; l'oro è il metallo onde sono composte le

asticelle, e così come questo è elastico, quello è mobile; la temperatura dell'ambiente è il movimento degli affari e degli scambi tra i diversi paesi.
Noi lo vedemmo a suo tempo: l'oro essendo liberamente esportabile, un movimento dei prezzi in un paese verso una certa direzione porta a un movimento contrario dei cambi; e, attraverso ad una esportazione temporanea di oro, a un definitivo ripristino del precedente equilibrio.
Se l'orologiaio (il governo) vuol mantenere costante la lunghezza del pendolo (stabilità monetaria) deve costruire le asticelle di un metallo ugualmente dilatabile. Ma se l'orologio va avanti e il pendolo debba essere allungato, ciò non potrà ottenersi che modificando la lunghezza di una sola delle asticelle, e non contemporaneamente di tutte e due, perché in questo secondo caso i due movimenti di senso uguale e contrario si eliderebbero nell'effetto finale. Se il governo, per uscir di metafora, vuol imprimere all'economia nazionale un movimento in un dato senso, non può pretendere di controllare i prezzi insieme e i cambi, perché, ugualmente elastici gli uni e gli altri, il movimento desiderato non si verificherebbe. O tener fermi i prezzi interni e lasciar liberi i movimenti del cambio: o tener costante il cambio e lasciar incontrollati i prezzi interni. Contemporanea stabilità dei prezzi interni e dei prezzi esterni è un assurdo, quando il movimento degli affari è in continuo mutamento.
Vediamo ora quale delle due politiche è la preferibile. Vedemmo ai paragrafi 189 e seguenti gli effetti economici e finanziari dell'inflazione: e cioè dell'aumento dei prezzi; analoghi e in senso contrario sono quelli della deflazione. Esaminiamo gli effetti del movimento del cambio.
Il mantenimento del cambio ad un certo livello presuppone la libera esportazione dell'oro, la piena facoltà di cambiare la moneta di carta in oro (verghe o monete): in tali condizioni il cambio oscilla automaticamente intorno ad un livello di equilibrio. Allora tutta l'economia nazionale si asside su basi sicure e le industrie di ogni specie possono attrezzarsi per le imprese più redditizie ed utili. Niente di aleatorio negli affari; preclusa la possibilità di ogni malsana speculazione; intatto l'incentivo al risparmio che può

sempre investirsi in impieghi che mantengono la stessa capacità di acquisto. Non v'ha dubbio che questi prestigi sono tali che dimostrano essere la difesa del cambio estero la più importante misura da prendersi pel bene dell'economia nazionale.
Certo che questa politica richiede un costo assai elevato e una tecnica accortissima.
I principali progetti intesi ad eliminare gli inconvenienti dell'instabilità monetaria sono: quello del Jevons della *moneta tabulare*; quello del Fisher della *moneta compensata-,* e quello del Keynes della *moneta manovrata*: monete, tutte, « *controllate* **»,** ossia regolate da interventi statali o bancari diretti a conseguire la stabilità del loro potere di acquisto.
II Jevons propose che lo Stato dovesse stabilire, oltre alla moneta effettivamente coniata, una moneta di conto (o ideale), che egli chiamò *moneta tabulare,* calcolata sulla base della media geometrica dei prezzi in oro di un sufficiente numero di merci; in base a questa moneta i privati avrebbero potuto stabilire i propri rapporti economici a valere per lungo tempo, fissi e costanti.
Il Fisher in armonia a questa proposta del Jevons propose che tale moneta da lui chiamata *compensata,* fosse resa obbligatoria per tutti i contratti, sia a breve che a lungo termine, aventi per oggetto somme di danaro da pagarsi o da riscuotersi. Per mantenere stabile il valore della moneta compensata dovrebbe il potere politico *cambiare periodicamente il peso dell'oro contenuto nella moneta* via via che varia il livello generale dei prezzi, in modo da conservare nella moneta lo stesso potere di acquisto: e quindi, aumentarlo se l'aumento dell'indice dei prezzi denunzia una diminuzione del potere d'acquisto della moneta, diminuirlo nel caso inverso.
Infine allo scopo di indurre nella moneta così controllata una elasticità e prontezza di movimento che meglio aderisca alle singole variazioni di prezzo ed *ottenere così una stabilità futura* della moneta (e non una aderenza alla stabilità passata, come nel sistema Fisher) il Keynes propone di formare un numero indice dei prezzi di un certo numero di merci, espressive delle condizioni generali della economia nazionale, da mantenersi nella scelta costante, onde ottenere « una misura obiettiva dei valori ».

Lo Stato poi e i suoi organi incaricati del controllo monetario dovrebbero adoperare ogni migliore mezzo in loro potere per *allargare* o, secondo i casi *restringere la circolazione monetaria onde impedire variazioni notevoli nel livello generale dei prezzi***:** e questo mediante opportune *manovre,* principalmente la manovra del saggio dello sconto e le operazioni nel mercato aperto. In una organizzazione perfetta di questo sistema, si potrebbe arrivare perfino ad *abbandonare la base aurea, e sostituire una moneta cartacea a valore manovrato, stabile.*

Titolo Terzo

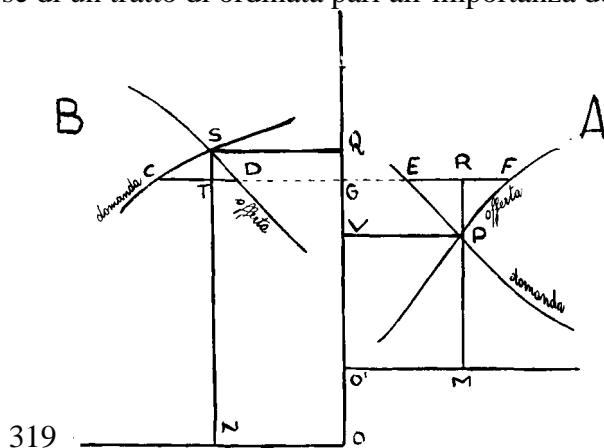
POLITICA COMMERCIALE

214 - **Politica commerciale italiana** — I sistemi di politica commerciale sono due: protezionismo e libero scambio.
Il *libero scambio* consiste nella piena libertà di introduzione nel paese dei prodotti stranieri.
Il *protezionismo* invece, al fine di difendere e proteggere le industrie nazionali, pone impacci, limitazioni, dazi, proibizioni all'introduzione in paese dei prodotti esteri.
Dal puro punto di vista economico e considerata la questione dall'aspetto della utilità sociale, il libero scambio è preferibile ed i motivi di preferibilità li abbiamo esaminati al paragrafo 1GG. Ogni paese ha industrie per le quali è meglio dotato dalla natura ed altre per le quali si trova in maggiori difficoltà: è intuitivo essere meglio per tutti che quel paese condensi la sua attività in quelle produzioni per le quali è meglio preparato. La divisione territoriale del lavoro è un fatto provvidenziale, in quanto permette di consumare prodotti esteri ottenuti a minor costo (e quindi offerti a minor prezzo), ed insieme allarga il mercato dei prodotti nazionali (venduti all'estero a maggior prezzo).
Dallo scambio dei prodotti da paese a paese deriva una grande utilità che si distribuisce adeguatamente tra i due: si compra vendendo e si vende comprando; si vende se si è prodotto e per comprare bisogna vendere!

Il libero scambio, allargando il mercato, allontana le crisi e ne facilita il superamento; gli squilibri nei brevi limiti di una Nazione sono più frequenti e meno agevolmente rimediabili.
La concorrenza stimola imprenditori e operai, e rende più operante la solidarietà sociale. Impedisce lo sfruttamento del consumatore nazionale e impedisce la formazione di monopoli.
Spunta, o quanto meno indebolisce, la prepotenza della classe dominante.
Se il liberalismo si appoggia sopra argomenti prevalentemente economici, il protezionismo si avvantaggia da considerazioni di carattere più specialmente politico e sociale.
Per certe industrie (di guerra o chiavi) e per le industrie nascenti il protezionismo si impone per motivi politici e sociali: lo richiede la sicurezza nazionale e insieme il progresso economico.
Certe industrie ormai affermatesi, sottoposte ad un tratto alla concorrenza straniera non saprebbero opporre resistenza. È necessario salvaguardare capitali ingenti impiegati e popolazioni operaie addestrate che non si potrebbe da un momento ad un altro trasferire a nuova e diversa destinazione.
Assicura una più vasta e costante occupazione operaia. Ma forse in tale affermazione è nascosto un sofisma.
Le accuse al sistema protezionista si attenuano grandemente se la protezione è effettuata in misura tenue: i non pochi vantaggi allora del protezionismo soverchiano largamente i difetti.
Realizza benefici effetti nella bilancia commerciale e poi nella bilancia dei pagamenti resultandone così una difesa della valuta.
La conclusione è che ambedue i sistemi hanno i loro pregi e i loro difetti: gli uni e gli altri sono da considerarsi contingenti. Motivi politici consiglieranno a volta a volta una politica piuttosto che un'altra: la preferenza d'altronde dipendendo da criterio di opportunità, non sarà per essere definitiva e permanente, ma provvisoria e transeunte. Il punto di vista economico non è sempre il più importante e decisivo: si può e in molti casi si deve affrontare alti costi (economici) per ottenere grandi e duraturi vantaggi (eventualmente non economici).
Strumenti della politica commerciale. — I mezzi di politica com-

merciale sono i dazi e i trattati commerciali; il « dumping», i contingentamenti delle merci e delle divise, gli scambi bilanciali, le compensazioni private, gli accordi di « clearing ».

215 - **Dazi doganali** e **trattati commerciali** — I dazi doganali possono essere proibitivi, protettivi, fiscali. Il dazio proibitivo è raffigurato nel grafico dal segmento di ordinata VQ. Quando cioè il dazio è uguale alla differenza dei due prezzi della merce, interno ed esterno, allora non v'è possibilità né convenienza nei produttori esteri ad importare in (pianto manca il disquilibrio che dà occasione al commercio; il dazio in questo caso resulta protettivo delle industrie nazionali, in quanto la merce estera assolutamente non entra in paese, ove i prodotti rimangono liberi dalla concorrenza. Ma la protezione la si può ottenere anche con dazi non proibitivi, ma stabiliti ad una altezza tale da accrescere il prezzo della merce estera fino al punto di convenienza per i produttori nazionali.
Il dazio fiscale è invece un costo aggiuntivo alle spese di trasporto e produce lo stesso effetto di quello che produrrebbero gli inasprimenti delle tariffe ferroviarie o dei noli. Geometricamente sarebbe come se il diagramma a sinistra dell'asse delle ordinate si abbassasse di un tratto di ordinata pari all'importanza del dazio.

319

Il punto S si avvicinerebbe così al livello del punto T ed i due triangoli CSD e EPF diventerebbero più piccoli con lo scemare

della loro altezza, che sarebbe conseguenziale al- l’abbassarsi di S. Ma quei due triangoletti, come vedemmo, rappresentano l’utile del commercio internazionale prodotto nei due paesi, coll’importare ed esportare. L’onere del dazio quindi si distribuisce tanto nel paese importatore che nel paese esportatore. Nel paese importatore sono i consumatori che lo sentono, ché il triangolo CSD è un’aggiuntiva rendita del consumatore; nel paese esportatore sono i produttori colpiti, ché il triangolo EPF è aggiuntiva rendita dei produttori. Per di più, nel paese esportatore, una parte della rendita dei produttori viene assorbita, come rendita loro, dai consumatori che vedono scemarvi il prezzo della merce cosicché nel paese esportatore vi è un vantaggio dei consumatori, superato però dal danno dei produttori. Così come del resto nel paese d’importazione contro il danno dei consumatori sta un certo parziale avvantaggiamento dei produttori. Dopo tutto, il caso del dazio proibitivo è il caso limite; per cui nel paese d’importazione il danno dei consumatori è massimo e massimo è l’utile dei produttori; e viceversa nel paese esportatore è massima la distruzione definitiva di ricchezze.

216 — **Il sistema dei dazi doganali è vario nelle legislazioni degli Stati moderni.**

Dal punto di vista tecnico i dazi possono essere *specifici* o *ad valorem.* Questi ultimi si commisurano ad un tanto per cento del valore della merce: si presuppone quindi una attribuzione di un prezzo unitario della merce, basato o su dichiarazione dei commercianti o su stima dell’autorità. 1 commercianti hanno interesse a dichiarare valori bassi per esimersi da un forte tributo: le loro dichiarazioni possono d’altronde essere male controllate dalle autorità doganali, ed in ogni modo tali operazioni di stima sono lunghe ed intralciano di troppo la speditezza delle operazioni commerciali. Si sono proposte serie sanzioni contro i frodatori, contro cui lo Stato potrebbe in caso di fondato dubbio procedere anche al sequestro della merce, con indennizzo stabilito in relazione al

valore dichiarato: ma questo potrebbe essere pericoloso per la finanza. Cosicché in genere si preferiscono i dazi specifici, proporzionato cioè alla quantità della merce, e così al peso, alla lunghezza, al volume, al numero degli oggetti importati. È certo questo un sistema meno razionale, e che meno si adatta alla regola della giustizia distributiva: certe merci possono variare enormemente di valore per le diverse qualità, così il vino! Per ovviare al possibile a quest'ultimo inconveniente si propongono tariffe molto differenziate per le varie qualità di merce: ed allora si cade nel difetto di un numero enorme di voci nella tariffa doganale!

217 — Il complesso di tutti i dazi onde è colpita la introduzione nell'interno di uno Stato di molte merci è la cosiddetta *tariffa doganale.* Essa può essere *generale* (autonoma), *contrattuale* (convenzionale), *differenziale* e *preferenziale.*

La tariffa *generale* comprende i dazi sull'introduzione delle merci provenienti da paesi in cui non si è legati da trattati di commercio: è *generale* in quanto tratta in modo eguale tutte le provenienze; è *autonoma* in quanto è stata determinata dal potere legislativo dello Stato senza essersi preventivamente accordato o messo in relazione con gli Stati esteri.

La tariffa *convenzionale* deriva invece da trattati di commercio, è dibattuta dai poteri dei diversi Stati, ed è il resultato di un accordo o convenzione.

La *tariffa differenziale* è una tariffa di guerra economica dichiarata da una o più nazioni, per cui le importazioni da queste nazioni sono colpite da dazi aggiuntivi.

La tariffa *preferenziale* è l'opposto sistema, per cui alle provenienze di determinati Stati si usa una diminuzione percentuale fissa sulla tariffa generale; usata dall'Inghilterra verso i Dominions e culminata negli accordi stipulati ad Ottawa nel 1932, secondo i quali l'impero inglese è compatto rispetto a tutto il resto del mondo in una politica rigidamente protezionista; nell'interno l'Inghilterra concede per alcuni prodotti coloniali la franchigia, per altri dà un regime di preferenza; mentre reciprocamente i dominions aumenteranno la preferenza a favore delle merci inglesi,

e limiteranno la protezione per le merci la cui produzione è connaturale al paese.
La rigidità della tariffa generale autonoma viene temperata col sistema delle *due tariffe*, per cui si ha una tariffa massima per tutti i paesi in genere, e una tariffa minima per i paesi che ci accordano qualche trattamento doganale di favore. Ambedue però sono fisse e non sottoposte a trattative: o l'una o l'altra; la Nazione con cui trattasi può scegliere, ma non può modificare.
Il sistema dei trattati fa nascere invece accanto a una tariffa generale più tariffe convenzionali, tante quanti sono i trattati stipulati. È il sistema più agile, che può in mano di abili negoziatori portare grandi vantaggi alla Nazione: ma purtroppo in mano di negoziatori meno abili dà spesso luogo a gravi inconvenienti e danni. Nei trattati si suole accogliere la clausola della *Nazione più favorita* per cui lo Stato estero contraente gode automaticamente ogni migliore vantaggio accordato e che sarà per essere accordato a qualsiasi altra Nazione. Tale sistema svaluta in mano dei negoziatori le concessioni che si offrono ad uno Stato con cui si vuole stringere un trattato: e quindi questi si trovano disarmati.
Certo il sistema della tariffa autonoma fissa in modo certo e duraturo la linea di condotta del governo in materia di politica commerciale e di protezione; cosicché le industrie si adattano e predispongono la loro azione su un piano ben conosciuto e su elementi di giudizio invariabili; cosicché è il sistema più adatto per consolidare industrie nascenti ed assicurare loro un lungo periodo di tranquillità e di attività. Può però di fatto essere adoperato per una protezione eccessiva e troppo prolungata per industrie non connaturali alle condizioni economiche del paese, danneggiandolo in quelle industrie che per svilupparsi hanno bisogno di una larga esportazione, preclusa dalle rappresaglie dei paesi colpiti dalla tariffa autonoma protettiva.

218 - **Il « dumping »** — Ha lo scopo di spezzare la concorrenza esterna aggredendo le industrie straniere sul loro stesso campo nazionale: vendere nel paese estero i prodotti a un prezzo di rovinosa concorrenza, inferiore al costo di produzione; e rifarsi della

conseguente perdita con un prezzo interno molto più alto del costo di produzione. Presuppone che i prodotti interni siano largamente protetti con dazi doganali, in modo che i prezzi interni, difesi dalla concorrenza estera, possono essere convenientemente inalzati al livello di veri e propri prezzi di monopolio per produrre larghi profitti sufficienti a coprire le perdite della vendita sotto costo che si effettua all'estero. Il risultato più favorevole che ci si possa attendere da questa politica è l'annientamento dell'industria estera; allora il dumping può essere alleggerito fino a vendere all'estero a prezzi di puro costo, i sacrifici sopportati in questo primo periodo di sviluppo dell'azione di dumping sarebbero per essere largamente compensati.

Ci si difende con un sistema di dazi protettivi antidumping.

Il « *valuta-dumping* » consiste in quella automatica difesa delle industrie nazionali e relativa offesa delle industrie straniere che si verifica nei periodi di inflazione monetaria quando la valuta nazionale continuamente svaluta. In tali periodi la svalutazione della moneta si manifesta più pronta nei confronti internazionali che all'interno; e si effettua un fenomeno per cui il valore della moneta all'estero è (temporaneamente, finché dura il movimento di inflazione) inferiore al valore interno, e di conseguenza i prezzi all'estero della merce nazionale superiori a quelli interni, e quindi più remunerativi. In sì fatte condizioni viene eccitata la esportazione, contrastata la importazione.

Sono però questi sistemi di difesa molto costosi; e contro i quali si può opporre valida difesa. Hanno perduto molto del favore che avevano nel passato.

219 - **Contingentamento** — Lo Stato fissa la quantità delle merci da importarsi (e in certi casi, da esportarsi), o *direttamente, o indirettamente,* regolando la concessione dei mezzi di pagamento affidata a un istituto centrale dei Cambi. Mentre i contingentamenti delle merci sono mezzo più specifico di politica commerciale, il contingentamento o i controlli delle divise sono più specialmente mezzi di difesa della valuta; ma poi i risultati coincidono.

I contingentamenti sono un mezzo di politica fortemente protettiva, che, derivati solo dall'arbitrio dei Governi, sono troppo elastici, e non automatici quali altri ugualmente efficaci o meno dannosi e urtanti. Furono forse i maggiori responsabili della crisi mondiale che stemmo attraversando nel primo periodo del dopoguerra.

220 - **Scambi bilanciati —** Si propongono di pareggiare le partite del commercio internazionale tra i diversi Stati: sarebbe un ritorno al baratto. Possono bilanciarsi le partite in quanto al valore (senza tener conto di quali merci), o in quanto alla quantità di singole qualità di merci (l'Inghilterra voleva offrirci tempo addietro carbone in cambio di prodotti della nostra industria metallurgica pesante: noi volevamo invece bilanciare la partita con prodotti ortofrutticoli e alimentari).
Nel primo caso, ad esempio, si potrebbero scambiare 10.000 tonnellate di carbone fossile contro 1.000 pezze di tessuti di tela; nel secondo caso 100 milioni di lire da una parte e dall'altra, senza stabilire la qualità e la quantità delle merci oggetto di scambio. Ma nei due sistemi si presuppone la fissazione di un rapporto di scambio, cioè a dire del prezzo delle merci oggetto di scambio bilanciato. E questo è il punto delicato e difficile del sistema. Se il sistema riuscisse pienamente efficace rimarrebbero campate in aria le partite invisibili della bilancia economica internazionale, che per molti paesi sono preponderanti in confronto delle partite puramente commerciali. È un sistema che va adottato con molta parsimonia e circospezione ché potrebbe irrimediabilmente stroncare rapporti economici internazionali di enorme importanza, quali ad esempio i turistici in Italia. Sono, in sostanza, tutte le difficoltà del baratto trasportate nel campo internazionale, il quale baratto nella sua semplicità complica quasi proibitivamente gli scambi tra gli uomini che tanto sono stati facilitati dal più complesso sistema della compra-vendita. La giustificazione di questi eccezionali mezzi va ricercata più nel campo politico che non nell'economico.
In dipendenza di questi scambi, nacquero gli accordi di «clearing», e le compensazioni private.

221 - **Compensazioni private e clearing —** Un mezzo per evitare l'intervento delle monete, dell'oro o delle divise nel commercio internazionale sarebbe stato quello delle compensazioni private dirette tra esportatori e importatori: il baratto applicato al commercio internazionale tra privati. Ed esse furono in realtà applicate e con qualche profitto per alcun tempo in Italia. Ma esse si basano sul presupposto di una relativa libertà di scambi con l'estero; mentre invece la politica commerciale italiana anche prima della seconda guerra mondiale, non tollerava questa autonomia privata di iniziative. Certe importazioni erano vietate; altre contingentate; tutte sottoposte a controllo. Cosicché nel 1937 furono abolite e furono introdotti in sostituzione gli accordi di clearing.
Le continue oscillazioni valutarie e i persistenti movimenti di svalutazione delle varie monete legali resero difficili le liquidazioni dei saldi debitori, cosicché vennero stipulati accordi mediante i quali si convenne che il rimborso delle partite a debito avvenisse gradatamente mediante scambio di merci. Le esportazioni essendo regolate in modo da superare in qualche misura le importazioni, si veniva a verificare un supero attivo che si portava a diminuzione dei preesistenti debiti. Il risultato utile, oltre a questo del saldo graduale del debito, era che la moneta del paese debitore non si veniva ulteriormente ad indebolire malgrado l'acquisto delle merci estere.
Accanto a questi clearing con scopo temporaneo di liquidazione di preesistenti saldi passivi, si introdussero nuove forme con funzione permanente di regolamento delle partite di debito e credito internazionale.
Le partite che trovano in tal modo compenso non sono solo le commerciali, ma quelle in dipendenza dei servizi ricevuti, di conti di turismo, di corrispondenza postale, telegrafica, per trasporti.
Il meccanismo pratico è semplice: viene creata una « cassa di compensazione » alla quale l'importatore versa il prezzo delle merci importate in moneta nazionale, e queste somme incassate sì adoperano per 1 pagamenti agli esportatori.

222 - **Cambi multipli** — Il sistema dei cambi multipli è *una forma di protezionismo* consistente nel *fissare diversi cambi ufficiali per le divise di un'o stesso Stato:* e cioè cambi elevati, quando riguardino prodotti dei quali si voglia ostacolare l'importazione o favorire l'esportazione; cambi bassi, nel caso opposto.
Un altro scopo che lo Stato si può proporre con tale sistema è quello di favorire il turismo estero nel Paese: si accorda allora ai turisti stranieri un cambio più favorevole, il cosiddetto *cambio turistico.* Tutta questa bardatura di guerra si sta smontando attualmente in Italia.

I PIU' RECENTI SVILUPPI DELLA POLITICA DEL COMMERCIO ESTERO

222/1 - **Gli accordi di Bretton Woods** — La politica di controllo dei cambi e di restrizione della libertà di commercio internazionale che caratterizzò il periodo successivo alla prima guerra mondiale, ebbe come effetto di ridurre grandemente gli scambi fra le nazioni. Nel corso dell'ultimo conflitto la contrazione dei rapporti economici internazionali divenne massima. La necessità di uscire dal disordine economico causato dalla guerra e di ripristinare una certa libertà nei traffici internazionali fu, così, avvertita da tutti gli Stati ancor prima che il conflitto avesse termine. Nel luglio del 1944, per iniziativa degli Stati Uniti d'America e dell'Inghilterra, i rappresentanti di 44 Stati si riunirono a Bretton Woods, nel New Hampshire, per stipulare degli accordi diretti a facilitare la ripresa degli scambi al cessare delle ostilità, e il passaggio dall'economia di guerra all'economia di pace.
Con gli accordi di Bretton Woods furono creati un *Fondo Monetario Internazionale* (F.M.I.) ed una *Banca Internazionale di Ricostruzione e di Sviluppo* (B.I.R.S.). *Il Fondo Monetario Internazionale* fu istituito allo scopo di *favorire la stabilità dei cambi,* mediante cessione temporanea di valute, da impiegarsi esclusivamente in transazioni commerciali. La *Banca internazionale* fu creata invece allo scopo di concedere mutui a lunga scadenza a

scopo produttivo. Gli accordi in parola furono successivamente estesi ad altri Stati. L'Italia vi ha aderito nel 1947.
Dei due organismi creati a Bretton Woods, ci interessa in modo particolare il Fondo, per le sue funzioni di natura monetaria. È però opportuno inquadrare l'argomento negli avvenimenti che si svolsero in campo monetario, in Europa e in America, nel ventennio che precedette la conclusione di quegli accordi.

222/2 — Durante la prima guerra mondiale gli Stati belligeranti dell'Europa si erano visti costretti ad emettere quantitativi ingenti di carta moneta per sostenere le spese belliche, mentre la maggior parte dell'oro si andava riversando negli Stati Uniti d'America: perciò, quando nel dopoguerra gli Stati si proposero di riancorare all'oro il valore delle loro monete, un ritorno al sistema aureo tipico (« *gold standard* ») apparve irrealizzabile. Quasi nessuno Stato in Europa poteva permettersi di dichiarare la libera convertibilità in oro del biglietto di banca: le scorte del prezioso metallo erano troppo esigue.
Fu in conseguenza della situazione creatasi che nacque un nuovo sistema monetario, chiamato « *gold exchange standard* », cioè sistema a cambio aureo. Alcune monete (quali il dollaro, la sterlina, la corona, il franco francese) furono dichiarate direttamente convertibili in oro; altre invece (come la lira italiana) non erano convertibili direttamente in oro, ma in monete dotate a loro volta della convertibilità. Le monete direttamente convertibili in oro furono dette *monete pregiate.* Ma questi movimenti verso il miraggio di un ritorno generale all'oro soffersero un brusco colpo di arresto in seguito alla gravissima crisi mondiale del 1929, che portò ad una depressione economica mai vista, perfino nella ricca America. Fu prima l'Inghilterra a sospendere la convertibilità, nel 1931, ed a svalutare la propria moneta. Anche gli altri Paesi dovettero arrendersi all'inevitabilità della sospensione della convertibilità: il crollo del sistema a cambio aureo divenne generale.
Nel 1934 gli Stati Uniti decisero di svalutare a loro volta il dollaro e, per difendersi dalla speculazione e dal tesoreggiamento dei privati, *stabilirono che i privati non potessero convertire i dollari in oro.* Il prezzo dell'oro venne fissato a 35 dollari all'oncia (gr.

31,10351); a questo prezzo, cioè, gli Stati Uniti si impegnavano ad acquistare e vendere oro: ad acquistarlo da chiunque, a venderlo alle sole banche centrali. Queste misure accrebbero la fiducia nel dollaro, e i capitali europei affluirono negli Stati Uniti d'America, i quali nel 1938 possedevano la più grossa riserva aurea delle banche centrali del mondo (15 miliardi di dollari, mentre la Gran Bretagna ne aveva 3 miliardi, la Francia, l'Olanda e la Svizzera insieme arrivavano a 5, ad a 3 miliardi assommavano le riserve delle banche centrali di tutti gli altri Paesi).
L'oro riusciva sempre meno ad assolvere alla funzione di moneta internazionale, e la seconda guerra mondiale segnò, sotto questo aspetto, un ulteriore peggioramento. In Europa, oltre all'oro, scarseggiavano i dollari, che, per il « gold exchange standard », equivalevano all'oro. La sterlina, diventata la moneta di un Paese impoverito dal conflitto, non era più convertibile, e non lo erano, del pari, le monete dei Paesi continentali. Nessuno voleva privarsi del suo oro: si generalizzava il sistema dei « clearings », cioè delle compensazioni dei debiti e crediti fra i vari Paesi.

222/3 **- II Fondo Monetario Internazionale** — Questa la situazione nella quale maturarono gli accordi di Bretton Woods e nacque il Fondo Monetario Internazionale, nel *1944,* Nelle intenzioni di coloro che lo idearono, il Fondo avrebbe dovuto emettere una moneta mondiale convenzionale, che liberasse il mondo dagli inconvenienti prodotti dall'insicurezza connessa con il dominio dell'oro. Ma l'oro non venne sconfitto a Bretton Woods, e il Fondo svolse, per quanto riguarda la creazione di una moneta convenzionale, una funzione limitata: venne trovata una soluzione di compromesso.
Questo, schematicamente, il meccanismo ideato:
a) *Obbligo di ogni Paese partecipante di contribuire al Fondo, versando una quota in oro* (per un quarto) e *in moneta nazionale* (per i rimanenti tre quarti), nella misura a ciascuno assegnata (proporzionale al rispettivo reddito nazionale): il Fondo veniva in tal modo a disporre di un quantitativo di tutte le monete nazionali dei Paesi membri, così che si trovava nella condizione di poter

prestare la moneta dei Paesi creditori ai Paesi debitori [9];
b) Obbligo di ciascun Paese di fissare la parità della propria moneta rispetto all'oro o al dollaro, *secondo un rapporto che potesse essere mantenuto senza difficoltà;*
c) *Impegno di ciascun Paese di mantenere tale parità entro limiti di oscillazione dell'*1% *in più o m meno*; ove i limiti anzidetto venissero oltrepassati a causa del prevalere della domanda o dell'offerta della valuta straniera, la banca centrale doveva intervenire a neutralizzare l'oscillazione mediante acquisti o vendite della valuta deprezzata o, rispettivamente, rincarata. Solo con la preventiva autorizzazione del Fondo poteva essere cambiata la parità stabilita (regime di *cambi relativamente fissi)* [10].
d) *Diritto di ciascun Paese di ottenere in prestito dal Fondo*, fino a un massimo del 25 % annuo della quota conferita, *valuta degli altri Paesi* necessaria per saldare le eventuali differenze passive delle operazioni correnti della propria bilancia dei pagamenti. Questo diritto venne denominato *diritto di prelievo.* Il suo esercizio fu tuttavia subordinato a varie condizioni, la verifica della cui sussistenza veniva interamente rimessa al Fondo.
Imponendo ai partecipanti al Fondo un regime di cambi relativamente fissi e proibendo loro di ricorrere al controllo degli scambi per le operazioni correnti, si rischiava di esporli a forti squilibri della bilancia *dei* pagamenti: risultò quindi opportuno apprestare un meccanismo che aiutasse i Paesi soggetti a un disavanzo della bilancia, qualora le loro riserve monetarie (cioè le loro riserve di liquidità internazionale) risultassero insufficienti.
In sostanza, attraverso questo meccanismo ogni Stato versava moneta nazionale e riceveva moneta estera, realizzandosi una

---

[9] Per quanto riguarda l'oro ricevuto dal Fondo, esso doveva servire per acquistare questa o quella moneta nazionale, di cui si dovesse avere bisogno per concedere dei crediti.

[10] Si volle, con ciò. evitare che un membro fosse tentato di svalutare la sua moneta per accrescere la capacità di concorrenza internazionale della sua economia o che esso prendesse una decisione intempestiva di svalutazione prima di aver tentato di lottare contro lo squilibrio della bilancia con altri mezzi politici economici.

specie di limitata convertibilità multilaterale.
Abbandonato il principio classico dei correttivi automatici dei cambi, *si* sostituiva ad esso l'impegno degli Stati di procedere a consultazioni ed accordi in materia di scambi, valute estere, ecc.
Così, a guerra finita, il sistema monetario mondiale riprese a funzionare con un « gold exchange standard » *basato sul dollaro* (cosiddetto « *dollar standard* »), integrato dal meccanismo del Fondo monetario. Il prezzo dell'oro restava fissato a 35 dollari l'oncia e a tale prezzo la Riserva Federale rimaneva impegnata a convertire i dollari in oro a qualsiasi banca centrale.

222/4 **- L'Organizzazione Europea per la Cooperazione Economica —** Frattanto, allo scopo di sistemare le bilance dei pagamenti europei con gli Stati Uniti d'America, gravemente passive, gli stessi Stati Uniti presero l'iniziativa di mettere in atto i piani di aiuti U.N.R.R.A. [11] e Post-U.N.R.R.A. e, successivamente, il piano Marshall o « *Programma di Ricostruzione Europea* » (E.R.F.): il quale ultimo si proponeva scopi di più vasta portata, in quanto mirava anche ad accrescere gradualmente la capacità produttiva dei Paesi europei, fornendo loro, gratuitamente o quasi, attrezzature industriali, oltreché materie prime e viveri, così da metterli in grado, in un tempo non molto lungo, di bastare nuovamente a se stessi.
Venne con ciò a stabilirsi, anche sotto la pressione degli Stati Uniti, una certa cooperazione tra i Paesi europei, e si incominciò ad auspicare tra questi una «*integrazione*» delle loro economie: nuova formulazione, in sostanza, del vecchio principio noto col nome di legge dei costi comparati, che era stata in atto, in Europa, nei decenni che precedettero lo scoppio della prima guerra mondiale.
Da queste esigenze nacque *l'Organizzazione Europea per la Cooperazione Economica* (O.E.C.E.), nella quale si unirono i Paesi già partecipanti al- l'E.R.P., ossia quasi tutti quelli dell'Europa Occidentale. Oltre al compito originario di distribuire gli aiuti

---

[11] United Nations Relief and Rehabilitation Administration (Organizzazione delle Nazioni Unite per il soccorso e la ricostruzione).

americani, altri ne furono affidati all'O.E. C.E., che si possono riassumere in questo obbiettivo: porre su basi organiche il processo di ricostruzione di una economia « europea », preparare, insomma, l'« integrazione ». L'azione dell'O.E.C.E. si dimostrò efficace soprattutto nella soppressione degli ostacoli alle importazioni costituiti dai contingentamenti (e, quindi, dal sistema delle licenze), cioè nel perseguire la cosiddetta « liberalizzazione » degli scambi. In poco tempo si pervenne *a* raddoppiare il volume degli scambi intereuropei, ad aumentare la produzione e a facilitare gli scambi di mano d'opera. Nel 1960 l'O.E.C.E. è stata trasformata in *Organizzazione ver la cooperazione economica e lo sviluppo* (O.C.E.D., secondo la sigla inglese), con la partecipazione degli Stati Uniti d'America e del Canada. Scopi fondamentali del nuovo organismo (che inizierà la sua attività dopo la ratifica, da parte di almeno due terzi dei partecipanti, del trattato istitutivo) sono quelli di estendere la liberalizzazione al maggior numero possibile di Paesi, passando, così, dal piano continentale europeo al piano mondiale, e di coordinare la politica di aiuti economici alle aree sottosviluppate.

222/5 - **Dal ripristino della convertibilità monetaria alla istituzione dei diritti speciali di prelievo** — Per regolare i rapporti monetari internazionali in seno all'O.E.C.E., fu, in un primo tempo, costituita *l'Unione Europea dei Pagamenti* (U.E.P.), ossia una specie di stanza di compensazione europea: con essa si venne a creare un sistema di compensazioni multilaterali (in luogo dei sistemi bilaterali di « clearing » già vigenti), che consentiva ad ogni Paese di compensare i propri debiti con i crediti realizzati nei confronti degli altri Paesi associati; così ognuno restava, nei saldi definitivi, debitore o creditore soltanto verso l'Unione. Debiti e crediti erano espressi in una unità di conto equivalente al dollaro.
L'Unione Europea dei Pagamenti venne sciolta alla fine del 1958, in seguito alla dichiarazione di *convertibilità* delle rispettive monete fatta dai Paesi dell'O.E.C.E. in forza dell'Accordo Moneta-

rio Europeo (A.M.E.) e fu sostituita dal *Fondo Monetario Europeo* (F.M.E.) [12].

Convertibilità monetaria significa possibilità di convertire liberamente — cioè senza preventiva autorizzazione di qualsiasi autorità — la moneta di un Paese in quella di un altro Paese, sulla base del cambio del giorno.

Essa era un fatto normale fino alla prima guerra mondiale, quando il commercio internazionale era libero: il sistema dei contingentamenti e degli scambi bilaterali, coi complicati sistemi di controlli statali attuati nei successivi decenni, ne aveva segnato l'abolizione completa. Il suo ripristino significò pertanto un altro notevole progresso sulla via della liberalizzazione degli scambi.

222/6 — Lo sviluppo degli scambi internazionali avutosi negli anni susseguenti al ripristino della convertibilità monetaria ha posto peraltro il problema di accrescere in misura adeguata i mezzi di pagamento internazionali. Per risolvere il grave problema, i Paesi aderenti al Fondo Monetario Internazionale nel 1967, a Rio de Janeiro, si sono accordati su di un meccanismo per la creazione di *una nuova moneta internazionale, avente originariamente una parità legale con l'oro, ma non legata ad alcuna copertura aurea* e basata sul potenziale economico dei vari Paesi. Questa moneta puramente convenzionale, cioè « di conto », è stata chiamata «Special Drawing Right » (SDR), ossia *diritto speciale di prelievo* (DSP).

I diritti speciali di prelievo si possono assimilare a *titoli di credito da impiegare nei pagamenti internazionali.* Essi sono delle aperture di credito che ogni Paese membro detiene presso il Fondo e che può utilizzare di anno in anno per finanziare il passivo della bilancia dei pagamenti.

---

[12] Ogni Paese partecipante si impegnò a mantenere la stabilità dei cambi entro determinati limiti, più ristretti di quelli fissati a Bretton Woods. Per quanto riguarda la nostra moneta, fu stabilita una parità di L. 625 per un dollaro, con limiti di oscillazione dello 0,72%, cioè compresi fra L. 620,50 e L. 629,50.

II meccanismo è il seguente. Ogni Paese *debitore* può operare dei *prelevamenti nella moneta nazionale dei Paesi creditori:* ottiene crediti non rimborsabili sino a concorrenza del 70 per cento (in altre parole, se il Paese, ad es., ha utilizzato l'80 per cento della sua dotazione in diritti speciali di prelievo, dovrà ricostituirla solo nella misura del 10 per cento). Per quanto riguarda invece i Paesi *creditori*, i diritti di prelievo ch'essi accumuleranno sono crediti inconvertibili ed *esigibili solo nel momento in cui si troveranno, a loro volta, deficitari.* Se, ad esempio, la Francia ha la bilancia dei pagamenti in disavanzo e deve effettuare pagamenti in Italia, cede (in tutto o in parte) i suoi diritti di prelievo e ottiene in cambio delle lire; se, in seguito, diventa passiva la bilancia dei pagamenti italiana, l'Italia potrà servirsi, per i pagamenti, dei suoi diritti di prelievo e di quelli ottenuti dalla Francia.
I diritti speciali di prelievo sono entrati cosi, insieme con l'oro, con il dollaro e con i diritti di prelievo ordinari (istituiti con gli accordi di Bret- ton Woods) a far parte delle riserve delle banche centrali, facendo *aumentare la liquidità internazionale* e permettendo di finanziare lo sviluppo del commercio mondiale.
È appena il caso di osservare che, essendo i DSP una moneta di conto, essi non si trovano in circolazione: si tratta, in effetti, di *scritture* registrate sui conti che i singoli Paesi hanno presso il Fondo e sul conto della banca centrale che effettua il prelevamento.

222/7 - **La crisi del sistema monetario di Bretton Woods**. -— Nonostante il fortissimo sviluppo degli scambi internazionali, il sistema monetario internazionale, cioè il « gold exchange standard » fondato sul dollaro o « dollar standard », creato a Bretton Woods, è stato scosso nel decenni 1961-71 da un susseguirsi di avvenimenti che ne testimoniano la fondamentale instabilità[13].

[13] Basti ricordare: 1) rivalutazione del marco e del fiorino olandese (marzo 1961); 2) condanna del « gold exchange standard » da parte della Francia (febbraio 1965); 3) svalutazione della sterlina e di altre ventisei monete (novembre 1967); 4) speculazione sull'oro senza precedenti (inizio 1968), che fa salire il prezzo dell'oro fino a 45 dollari per «oncia, e provoca la creazione del doppio mercato dell'oro (l'uno ufficiale. con i soliti 35 dollari per oncia, riservato alle

Ultimo atto della serie, che ha praticamente determinato la caduta del sistema, la decisione, annunciata dal Presidente degli Stati Uniti il 15 agosto 1971, di *sospendere la convertibilità del dollaro in oro,* con la contemporanea istituzione di una « sovrattassa » del 10 % sulle importazioni negli Stati Uniti.
Come si è giunti a questa situazione?
II sistema monetario internazionale creato a Bretton Woods poggiava — ricordiamolo — sul seguente congegno:
a) le banche centrali potevano conservare come riserve, da usare per gli scambi internazionali, sia oro che monete convertibili in oro (dollari);
b) ogni Paese dichiarava la parità ufficiale della propria moneta rispetto all'oro o al dollaro (la cui parità ufficiale rispetto all'oro restava fissata a 35 dollari l'oncia) e si impegnava a mantenere questa parità (salvo squilibri « fondamentali »), lasciandola oscillare entro una fascia ristretta; l'I % in più o in meno;
c) il prezzo dell'oro restava fissato a 35 dollari l'oncia (prezzo stabilito fino dal 1934) e a tale prezzo la Riserva Federale restava impegnata a convertire i dollari in oro a qualsiasi banca centrale.
Per parecchi anni il sistema ha retto alla prova. Nel 1949 gli Stati Uniti possedevano oro, a Fort Knox, per circa 25 miliardi di dollari, pari a tre quarti delle riserve auree del mondo occidentale, e potevano in tal modo garantire la perfetta convertibilità della loro moneta. La debolezza del dollaro cominciò a manifestarsi nel 1960, quando si ruppe l'equilibrio fra i debiti immediatamente esigibili e le riserve auree, e si accentuò via via con il crescere del disavanzo della bilancia dei pagamenti, dovuto a più cause: spese militari, aiuti ai paesi sottosviluppati, investimenti all'estero. Le

---

banche centrali, l'altro libero), separando così l'oro per fini monetari dal metallo per usi commerciali, industriali e speculativi; 5) svalutazione del franco francese (agosto 1969); 6) rivalutazione del marco tedesco (settembre 1969); 7) istituzione dei «diritti speciali di prelievo», che porteranno nuove liquidità internazionali (ottobre 1969); 8) afflusso massiccio di dollari in Europa, alla ricerca di impieghi speculativi (febbraio-marzo 1971); 9) fluttuazione del marco tedesco e del fiorino olandese con una rivalutazione di fatto, e rivalutazione ufficiale del franco svizzero e dello scellino austriaco (maggio 1971).

riserve auree si andarono sempre più assottigliando (1950: 22,8 miliardi di dollari; 1971: 10 miliardi) e le autorità monetarie statunitensi, per fronteggiare la situazione, escogitarono mezzi vari, sino alle pressioni sulle banche centrali (1968) contro la conversione dei dollari in oro o alle pressioni per la rivalutazione di altre monete (marco); infine, la dichiarazione, resasi inevitabile, di inconvertibilità totale e ufficiale del dollaro, la quale ha praticamente determinato il crollo del sistema.

222/8 - **I cosiddetti « accordi smithsoniani** » — Venuto meno al dollaro il sostegno dell'oro e non intervenendo più la *Federal Reserve* per sostenerne le quotazioni, anche le banche centrali risultarono liberate dagli impegni assunti a Bretton Woods, e il dollaro, rispetto alle altre monete, prese a « fluttuare », cioè fu liberamente quotato in base all'offerta e alla domanda. Era la via che già la Germania Federale aveva adottato nel maggio 1971 di fronte al massiccio afflusso di dollari speculativi e alla difficoltà di mantenere la parità ufficiale con enormi acquisti.
La decisione americana portò a una situazione di generale incertezza e generò, negli altri paesi, diverse soluzioni nel mercato dei cambi: chi accettò la libera fluttuazione (comunque sempre controllata dalla banca centrale), chi (Francia) adottò il doppio mercato dei cambi (mercato commerciale e mercato finanziario). Il pericolo di un deterioramento del commercio internazionale, di una lotta più aspra fra le nazioni, della tentazione a isolarsi o a rifugiarsi nel protezionismo si profilava quindi reale, dopo i provvedimenti dell'estate 1971. Nell'intento di allontanare tale minaccia e ridare alle transazioni commerciali quella stabilità che è tanto necessaria allo sviluppo economico delle nazioni, il 18 dicembre 1971 furono conclusi fra i Paesi del «Gruppo dei Dieci»[14] e successivamente ratificati dagli organi del Fondo Monetario, i

[14] Facevano parte del « Gruppo del Dieci » i più importanti Paesi industrializzati del mondo occidentale: Stati Uniti, Canada, Giappone, Gran Bretagna, Francia, Germania Federale. Italia, Svezia, Belgio e Olanda (in rappresentanza anche del Lussemburgo); la Svizzera vi partecipò in qualità di « osservatore ».

cosiddetti *accordi smithsoniani* (dal nome dello *Smithsoniane Institute* di Washington, dove avvenne la firma). Oltre all'immediata abolizione del sovraddazio del 10% sulle importazioni negli USA, i seguenti provvedimenti:
1) « riallineamento delle valute », in misura tale da rendere le parità ufficiali più rispondenti agli effettivi rapporti fra il potere d'acquisto delle singole monete: detti rapporti erano ormai sensibilmente diversi da quelli esistenti al tempo degli accordi di Bretton Woods, diverso essendo stato, dal 1944 al 1971, il tasso d'inflazione da un Paese all'altro; il « riallineamento » fu attuato mediante:
a) una *svalutazione del dollaro* rispetto all'oro nella misura dell'8,5 %, tale che il prezzo di un'oncia d'oro passò da 35 a 38 dollari; il dollaro, sebbene il suo nuovo cambio fosse ancora riferito all'oro, *restò tuttavia inconvertibile in oro;*
b) una rivalutazione differenziata delle altre monete rispetto al dollaro;
2) possibilità di fluttuazione di ciascuna moneta entro un raggio del 2,25 % in entrambi i sensi (invece che dell'l %) rispetto alla «parità centrale »: ne risultava così una fascia del 4,50 % (invece che del 2 %) entro cui le monete potevano muoversi. Questa fascia venne definita il « tunnel ».
Gli « accordi smithsoniani tendevano a ripristinare, in sostanza, il principio su cui il sistema del Fondo Internazionale si era retto fino al 15 agosto 1971, cioè il *mantenimento di rapporti relativamente fissi tra le monete.* Ma questo obiettivo si rivelerà molto presto nulla più che un'illusione: gli avvenimenti successivi dimostreranno la precarietà di quegli accordi e porteranno, nella primavera del 1973, all'abolizione del « tunnel », con il conseguente ritorno alla libera fluttuazione dei cambi, controllata dalle banche centrali. Alcuni Paesi europei costituiranno un blocco monetario di fluttuazioni concertate, che verrà soprannominato il « serpente» e in seguito, attraverso le vicende che vedremo, porterà alla creazione del Sistema Monetario Europeo (SME).

222/9 - **Progetto di un nuovo sistema monetario internazionale** — Il 27 marzo del 1973 — poche settimane dopo una nuova

svalutazione del dollaro, per cui il prezzo ufficiale dell'oro saliva a 42,22 dollari per oncia — a conclusione di un « vertice » tenutosi a Washington fra i rappresentanti di venti Stati del mondo occidentale, venivano poste le fondamenta di quello che dovrebbe essere il *nuovo sistema monetario internazionale.* Detto sistema si baserà su « parità stabili, ma aggiustabili ». Verrà istituita una speciale commissione alla cui approvazione saranno subordinate le modifiche delle parità. Verrà ridotto il ruolo delle valute di riserva: la principale « unità di riserva » dovrà essere costituita dai DSP. Riguardo a questi ultimi, nel giugno del 1974 ci si è accordati su di un nuovo metodo di valutazione, definendoli come un « *paniere ponderato* » *di monete:* ad essi è stato cioè attribuito — con decorrenza dal 1° luglio dello stesso anno — un *valore di transazione* che è uguale alla media *di un numero fisso di monete,* appartenenti ai Paesi economicamente più forti sul mercato internazionale, ciascuna delle quali concorre in proporzione alla sua importanza e alla sua solidità [15].
Il Fondo Monetario Internazionale determina ogni giorno il tasso di cambio dei DSP rispetto ad ognuna delle monete che lo compongono.
L'accordo di massima raggiunto a Washington nel 1973 per la creazione del nuovo sistema internazionale non si è ancora tra-

---

[15] Ad es., nel 1974 il «paniere», composto di sedici monete, fu fissato sulla base di 40 centesimi di dollaro statunitense, 0.38 marchi tedeschi. 0,045 sterline inglesi, 0,44 franchi fran cesi, 26 yen giapponesi, 47 lire italiane, e così via. Nel marzo del 1078 esso fu ritoccato, con aumento del « peso » attribuito ad alcune monete (fiorino olandese, franco belga, scellino austriaco) e diminuzione di quello attribuito ad altre (lira italiana, sterlina inglese, dollaro canadese, corona svedese); furono estromesse dal paniere, perché ormai di importanza marginale, la corona danese e il rand sudafricano, mentre vi furono inserite il ryal saudita e quello iraniano. L'elenco delle monete componenti il « paniere » comprende, oltre a quelle menzionate, il dollaro australiano, la corona norvegese e la peseta spagnola. Ultimamente tuttavia si è fatta strada l'idea di valutare i DSP sulla base di un paniere più ristretto di monete: forse soltanto cinque (dollaro statunitense, marco tedesco, yen giapponese, sterlina inglese e franco francese) o, al più, nove (oltre alle precedenti, la lira italiana, il fiorino olandese, il franco belga e il dollaro canadese).

dotto, tuttavia, in una concreta realizzazione. Caduto l'ordinamento di Bretton Woods, e non ancora instaurato il sistema che dovrà prenderne il posto, il dollaro, benché inconvertibile, ha continuato ad essere assunto come unità di misura dei valori internazionali.

222/10 - **Legalizzazione dei cambi fluttuanti e demonetizzazione dell'oro** — Questa situazione ha trovato sostanziale conferma nelle deliberazioni del « comitato dei Venti » del Fondo Monetario Internazionale (i dieci Paesi più industrializzati e dieci Paesi « emergenti »), riunitosi alla Giamaica nei primi giorni del gennaio 1976. Sebbene il tema principale della conferenza si intitolasse alla riforma del sistema monetario internazionale, 1'incontro è servito più che altro a prendere atto dell'impossibilità di ritornare al sistema dei cambi fissi previsto dagli accordi di Bretton Woods del 1944; e, da questa impossibilità si è discesi alla *necessità di comportamenti coerenti e organici per impedire eccessive fluttuazioni nei cambi* delle maggiori monete: in pratica un regime di *autodisciplina,* quale già era stato concordato nell'incontro avvenuto nel dicembre del 1975 a Rambouillet (presso Parigi) fra le sei maggiori democrazie industriali (Stati Uniti, Giappone, Germania Federale, Francia, Gran Bretagna e Italia).
La conferenza della Giamaica ha portato alla stesura di un accordo, successivamente approvato dagli organi del Fondo Monetario, che, se può certo essere considerato una riforma del Fondo, ben difficilmente potrebbe qualificarsi come una riforma del sistema monetario internazionale, poiché esso no ha fatto che sancire la definitiva legalizzazione dei cambi fluttuanti, cioè *rendere legale quanto già di fatto si praticava nel regime monetario funzionante a partire dal* 15 *agosto* 1971.
È stato inoltre sancito il principio della *demonetizzazione dell'oro,* per cui *l'oro non viene più assunto come comune denominatore delle monete, e le parità monetarie non vi dovranno più fare riferimento.* Il prezzo ufficiale dell'oro è stato abolito, di modo che gli Stati possono ricorrere ai prezzi di mercato anche nei loro reciproci rapporti. Gli Stati membri non sono più tenuti a

pagamenti in oro al Fondo. Il Fondo è stato autorizzato ad alleggerire le proprie riserve in metallo, per una parte rilevante vendendolo all'asta a beneficio dei Paesi emergenti, e per il resto restituendolo agli Stati. In più, è stata aumentata dal 25% al 37,50% la quota di depositi che ogni Paese può prelevare dal Fondo.

222/11 - L'ordine monetario internazionale, sembra quindi destinato, per ora, a restare quale è, con la generalizzata fluttuazione dei cambi e l'egemonia di fatto del dollaro che, non più legato all'oro, trae la sua forza dal sistema economico e tecnologico americano. Al fianco del dollaro si muovono il marco per l'emisfero occidentale e lo yen per quello orientale. Queste due monete si sono poste, a loro volta, al centro di due « sistemi regionali **»,** che si sono andati affermando nella realtà del mercato, più che nella rigidità di accordi internazionali precisi.
Il rapporto dollaro-marco-yen, dopo un periodo di relativa stabilità, si è tuttavia alterato a partire dal 1977: sì è indebolito sensibilmente il dollaro, in conseguenza dell'alto deficit della bilancia commerciale americana, si sono correlativamente rivalutate di fatto la moneta della Germania e del Giappone.

222/12 - **Il processo d'integrazione economica in Europa. La Comunità Economica Europea**. — Per quanto riguarda il processo d'integrazione economica europea, di cui s'è accennato in precedenza, esso ebbe, dopo la costituzione dell'OECE, nuovi importanti sviluppi. Nel 1951 sorse la *Comunità Europea del Carbone e dell'Acciaio (CECA)* con 338la partecipazione dell'Italia, della Francia, della Germania Federale, dell'Olanda, del Belgio e del Lussemburgo, allo scopo di mettere sotto un'« alta autorità comune » tutta la produzione del carbone e dell'acciaio. Dal concetto di *cooperazione* si passava, così, a quello di *comunità*. Fra i vari punti dell'accordo venivano inserite misure liberiste ed altre « dirigiste ». Fra le prime: proibizione dei dazi fra i partecipanti; proibizione dei sussidi diretti all'industria; proibizione dei «doppi prezzi», cioè di prezzi diversi all'.interno e all'estero. Fra le seconde: fissazione delle quote dì produzione; fissazione di prezzi

minimi uguali per tutti; dazi protettivi contro la produzione carbonifera e siderurgica dei Paesi non partecipanti; perequazioni salariali.

Proseguendo nell'’attuazione del processo di integrazione economica, i sei Paesi della C.E.C.A. decidevano di estendere a tutto il complesso della loro economia quei principi che avevano dato buona prova nel settore dell’industria carbonifera e siderurgica, e si accordavano per la creazione di un *Mercato Comune Europeo* (M.E.C.), nell’ambito di una Comunità Economica Europea (C.E.E.), il cui trattato istitutivo è stato firmato a Roma il 25 marzo 1957. Il Mercato Comune si concreta nella *graduale unificazione dell’economia dei paesi membri mediante la libera circolazione, nel suo ambito, dei prodotti industriali e agricoli, degli uomini dei servizi, dei capitali, con* la prospettiva anche di una futura unificazione politica.

Per l’attuazione di questi obiettivi, il Trattato ha disposto, fra l'altro: a) l'abolizione, da attuarsi secondo varie tappe stabilite, delle dogane e da ogni restrizione alla libertà dei traffici nell'ambito dei paesi partecipanti; b) la determinazione di una tariffa doganale unica attorno ai paesi della Comunità, allo scopo di proteggerne cumulativamente la produzione, tariffa da calcolarsi sulla media delle tariffe adottate dai sei paesi membri.

Sono stati creati vari organi con rilevanti funzioni giuridiche; a) un *Consiglio dei Ministri,* dotato di poteri normativi (le cui decisioni devono essere prese all’unanimità e ratificate dai parlamenti dei rispettivi paesi) composto da rappresentanti degli Stati membri scelti di volta in volta in relazione alla materia da trattare (ossia: ministri dell’industria, se si tratta di prodotti industriali; ministri dei trasporti, se si discutono questioni di trasporti, ecc.); b) una *Commissione,* organo esecutivo, formata da nove membri; c) un *Parlamento,* con funzioni di controllo democratico sull’esecutivo, i cui membri, eletti in passato dai Parlamenti nazionali, a partire dal 1978 sono eletti a suffragio universale e diretto ogni cinque anni;

d) una Corte di Giustizia che esercita il controllo giuridico sul rispetto del trattato, e pronuncia sentenze che vincolano le parti; e) un *Comitato Economico e Sociale,* composto di rappresentanti

delle categorie produttive dell'industria e del commercio dei sei Stati, che ha il compito di fornire pareri e formulare proposte al Consiglio dei Ministri e alla Commissione; f) un *Comitato Monetario,* che dà pareri al Consiglio dei Ministri e alla Commissione sui problemi monetari.

In applicazione delle clausole del Tattato, a partire dal 1° gennaio 1959 i paesi della Comunità procede vano a una prima riduzione dei dazi doganali sui prodotti industriali, pari al 10% rispetto a quelli vigenti il 1" gennaio 1957. Al 1° gennaio 1966 il regime daziario intracomunitario dei prodotti industriali, per effetto di successivi scatti, sempre del 10%, risultava ridotto in misura pari all'80% rispetto a quello del 1957. A partire dal 1" gennaio 1966 aveva analogamente inizio la graduale riduzione dei dazi sui prodotti agricoli. Alla stessa data veniva inoltre compiuto il primo passo verso la *tariffa esterna unica*: alcuni paesi aventi tariffe elevate (come l'Italia) diminuivano i loro dazi verso gli Stati fuori della Comunità, mentre altri, aventi tariffe basse, li aumentavano, avvicinandosi così, gli uni e gli altri, alla media stabilita. Un secondo ravvicinamento aveva luogo il 1° luglio 1963 e un terzo il i° gennaio 1965. *La completa abolizione dei dazi doganali nell'ambito della C.E.E. è avvenuta il I° luglio 1968* — con un anno e mezzo di anticipo sulla scadenza prevista dal Trattato di Roma — *e così pure l'entrata in vigore della tariffa comune esterna nei confronti dei paesi terzi-*

Attuata *l'unione doganale,* resta da realizzare, secondo le finalità del Trattato di Roma, *l'unione economica.* In agricoltura si è avuta una delle principali realizzazioni della Comunità: il « MEC agricolo» (cosiddetta «Europa Verde»), Tutti i principali prodotti agricoli sono stati dotati di prezzi unici validi in tutto il territorio della Comunità e sottoposti alle medesime norme. È stato istituito un *Fondo Europeo di Orientamento e di Garanzia* (FEOGA) con lo scopo di sovvenzionare le esportazioni sottocosto verso l'estero delle eccedenze agricole dei paesi membri, di sostenere alcuni mercati interni e di contribuire finanziariamente alla modernizzazione delle strutture agricole.

Per la realizzazione dei suoi programmi, la Comunità Europea si avvale, fra l'altro, di due speciali organismi economici: la *Banca*

Europea degli Investimenti e il *Fondo sociale.* La *Banca Europea* ha per compito di finanziare progetti per la valorizzazione delle regioni meno sviluppate o progetti che, per la loro ampiezza o natura, non possono essere eseguiti, con mezzi dei singoli Stati membri. Il *Fondo Sociale* deve promuovere la maggior possibile occupazione all'interno della Comunità, e, per conseguenza, contribuire al miglioramento del tenore di vita dei lavoratori, dando l'avvio ai primi concreti esperimenti di libera circolazione della mano d'opera e di riqualificazione professionale.
Parallelamente al processo di sviluppo del M.E.C., se ne è avuto uno di allargamento: a partire dal 1° gennaio 1973 fanno parte della Comunità anche Gran Bretagna, Irlanda e Danimarca. La Grecia, già « associata », come la Turchia, alla Comunità (a particolari condizioni), nel maggio del 1979 ha firmato l'accordo per l'ingresso come membro di pieno diritto, che è diventato operante dal 1° gennaio 1981. Trattative diplomatiche al medesimo scopo stanno conducendo la Spagna e il Portogallo. Associati alla CEE sono inoltre numerosi Stati africani e alcuni Stati del Pacifico e della regione dei Caraibi.
Al fine di promuovere anche in altri campi la cooperazione economica internazionale, il trattato di Roma del 25 marzo 1957 ha istituito, oltre alla CEE, la Comunità Europea dell'Energia Atomica (EURATOM). Scopo di questa organizzazione è di realizzare la collaborazione fra gli Stati partecipanti, sul piano delle ricerche scientifiche e su quello della utilizzazione a scopi produttivi della energia atomica.

222/13 **- Il Sistema Monetario Europeo (SME) —** Già verso la fine degli anni Sessanta, dopo la prima fase del processo di integrazione economica europea, venne lanciata l'idea di una « Europa monetaria », idea sostenuta poi al « vertice » europeo dell'Aia, nel dicembre del 1969. Venne anche elaborato un ambizioso progetto (cosiddetto « Piano Werner »), da attuarsi per tappe successive nell'arco di un decennio, che prevedeva come meta finale la creazione di una moneta europea unica, di un sistema bancario centrale di tipo federale, di una bilancia dei pagamenti globale.

È importante osservare che la creazione di un nuovo ordinamento monetario europeo risponde a due ordini di problemi: 1) quello di accentuare il processo di integrazione economica, per facilitare la crescita delle economie europee; 2) quello di dare un contributo europeo per la soluzione della crisi monetaria internazionale, apertasi nell'agosto del 1971 con il crollo del « dollar standard ».

222/14 — Il cosiddetto «tunnel», istituito con gli « accordi smithsoniani » di Washington nel dicembre del 1971, era sembrato troppo largo ai Paesi europei che perseguivano fini di integrazione economica. Così, il 10 aprile 1972 a Basilea, la Germania, la Francia, l'Italia, l'Olanda, il Belgio e il Lussemburgo, cioè i sei Paesi allora membri della CEE, nonché la Gran Bretagna, l'Irlanda e la Danimarca (che erano in procinto di entrarvi) ed inoltre la Svezia e la Norvegia, si accordarono per mantenere le rispettive monete entro variazioni di cambio più ristrette: non ampie oscillazioni del 4,50% attorno alla parità centrale, ma, al massimo, del 2,25%. Quindi, all'interno della fascia prevista a Washington, le monete europee si inserivano con possibilità di fluttuazioni *fra loro* molto meno pronunciate: questa fascia più ristretta venne denominata *il serpente monetario europeo* e nacque l'immagine del «serpente che si muove nel tunnel».
Abolito il tunnel nel 1973, resse invece il meccanismo del serpente, sebbene con molte difficoltà, specialmente per le monete più deboli, e con un numero via via ridotto di partecipanti. La Gran Bretagna e l'Irlanda ne erano uscite quasi subito, seguite di lì a poco dall'Italia. La Francia, che ne era uscita nel gennaio del 1974, per rientrarvi nel luglio del 1975, ne usciva definitivamente nel marzo del 1976. Alla fine di agosto del 1977 ne usciva a sua volta la Svezia.
Nell'intento di perseguire l'obiettivo di una relativa stabilità dei cambi, in una situazione che la *crisi del petrolio* dal 1973 in poi aveva aggravato, venne ipotizzata la istituzione di *fasce di oscillazione rigorose, ma più ampie* di quelle previste dal « serpente », e differenziate, in modo da consentire alle monete dei Paesi che avevano dovuto uscire dal « serpente », di avere, per un periodo transitorio, oscillazioni superiori a quelle delle altre monete.

Partendo da queste premesse, fu elaborato, nel corso del 1978, un progetto franco-tedesco per la creazione di un nuovo ordine monetario, destinato a sostituire in Europa il vecchio e non più operante meccanismo di Bretton Woods, che fu denominato *Sistema Monetario Europeo.* Approvato in linea di massima dal Consiglio europeo (formato dalla riunione dei capi di *governo o* Stato dei nove Paesi membri della CEE), a Brema nel luglio del 1978, divenne definitivo con la risoluzione approvata dal Consiglio stesso a Bruxelles il 5 dicembre successivo. In quella circostanza si era deciso che la sua operatività decorresse dal 1° gennaio 1979. Ma alcuni contrasti sorti tra la Francia e la Germania su questioni riguardanti i prezzi agricoli comunitari, determinarono un rinvio di quest'ulti- ma data. Finalmente, dopo una nuova riunione del Consiglio europeo, svoltasi in marzo a Parigi, il *Sistema Monetario Europeo* entrava in vigore il 13 marzo 1979, con l'adesione di tutti gli Stati membri della CEE, salvo la Gran Bretagna, la quale, pur approvando il nuovo strumento monetario, si riservava di parteciparvi in un secondo tempo [16]

222/15 - **L'« European currency unit »** (ECU) — Il *Sistema Monetario Europeo*, nella sua prima fase di applicazione, non si allontana di molto dal congegno del « serpente ». Esso si propone sperimentalmente per un periodo che, secondo il progetto originario, avrebbe dovuto essere di due anni, dopo il quale potrà prendere forma un ordinamento definitivo, con la costituzione del *Fondo Monetario Europeo* come *vera e propria banca centrale della Comunità.* e l'adozione di una moneta di conto, denominata *ECU* (sigla di « *European currency unit* -), come mezzo di riserva e strumento di pagamento fra le singole banche centrali. Il Fondo avrà in dotazione, per una parte, una percentuale (20%) delle riserve delle banche centrali (oro e valute estere), e, per un'altra parte, un ammontare equivalente di monete nazionali; in cambio emetterà ECU in favore delle banche centrali depositanti.

---

[16] Non hanno dato invece la loro adesione allo SME la Svezia e la Norvegia, i due Stati extracomunitari che avevano fatto parte del «serpente monetario».

Perno del sistema — che, come prima finalità, si propone di dare vita ad una più stretta cooperazione monetaria e, quindi, ad una zona di stabilità monetaria nell'Europa — è *l'ECU* (detta anche « scudo europeo »), alla quale vengono assegnate quattro funzioni:
1) *denominatore comune nel meccanismo dei tassi di cambio,* nel senso che ogni moneta dei Paesi aderenti è quotata in ECU (oltre che nelle altre singole monete);
2) *indicatore di divergenza di una data moneta nazionale dalla parità centrale*, ossia dalla parità di cambio che deve essere osservata: è questa la funzione più importante;
3) *denominatore comune nei calcoli per gli interventi sui mercati* e le operazioni di credito previste per aiutare i Paesi in difficoltà;
4) mezzo di regolamento del dare e dell'avere tra le banche centrali.

222/15 bis — Analogamente ai DSP, l'ECU è una *moneta internazionale a composizione multipla o,* come è invalso l'uso di dire, *un « paniere », contenente predeterminate quantità delle diverse monete comunitarie* [17]. Esso viene calcolato quotidianamente, traducendo le suddette quantità di monete in dollari al cambio del giorno, quindi sommando i dollari e, infine, ritraducendo la somma ottenuta nelle varie monete nazionali. A ciascuna delle monete nazionali contenute nel « paniere » viene attribuito un determinato *peso* (in termini percentuali: lira italiana 9,8%, marco tedesco 33,0%, franco francese 19,9%, ecc.), e da questo peso dipende la forza relativa della moneta di spostare il valore dell'ECU[18].
Grazie al meccanismo descritto, ogni moneta nazionale viene ad avere una *parità centrale* rispetto all'ECU, *con facoltà di oscillazioni del* 2,25% *in più o in meno,* ed una *griglia* di parità rispetto

[17] Il «paniere» — la cui composizione è rivedibile ogni cinque anni — è attualmente composto da: 100 lire italiane; 0,828 marchi tedeschi; 1,15 franchi francesi; 0,286 fiorini olandesi; 3,66 franchi belgi; 0,14 franchi lussemburghesi; 0,0885 sterline inglesi; 0,00759 sterline irlandesi; 0,217 corone danesi.
[18] Ai fini della determinazione del valore dell'ECU il corso della sterlina non verrà preso in considerazione finché la GB non entrerà nello SME

alle altre monete nazionali. In considerazione delle difficili condizioni dell'economia italiana, alla lira è stato consentito un limite di oscillazione del 6% in più o in meno. Pertanto, la lira può scorrere entro una fascia del 12%, mentre per le altre monete tale fascia è solo del .4,50%.

Per assicurare che detti limiti vengano rispettati, è stabilito, in primo luogo, *l'obbligo di ciascuno Stato di intervenire sul mercato dei cambi con manovre stabilizzatrici*, tramite le rispettive banche centrali: l'obbligo di intervento scatta quando la variazione della moneta di cui si tratta, rispetto alla parità centrale, sorpassa la cosiddetta *soglia di divergenza*, che è fissata nella misura del 75% *(tre quarti) dello scarto massimo* che ogni moneta deve rispettare[19].

Qualora l'intervento sul mercato dei cambi non basti per correggere l'andamento della moneta « divergente », lo Stato interessato dovrà assumere idonei provvedimenti di politica monetaria ed economica; ove nulla di ciò potesse dare l'esito desiderato, non resterebbe che modificare il tasso centrale di cambio.

222/16 — Per facilitare il rispetto delle condizioni base del sistema è poi previsto un ventaglio piuttosto ampio di strumenti e di istituzioni, che si concretano nella concessione di agevolazioni

---

[19] Ad es., per l'Italia, essendo del 6% il massimo scostamento possibile, l'obbligo dell'intervento dovrebbe aversi quando l'oscillazione avesse raggiunto lo 0,75 del 6%. Ma non è esattamente così. È infatti stabilito che la moneta «divergente » deve essere *isolata*, cioè esclusa dal conto, in modo da non influenzarlo. Quindi, nel caso della lira, poiché essa « pesa » nell'ECU per il 9,8%, P« allarme » che provoca l'intervento della Banca d'Italia si ha quando l'oscillazione raggiunge non il 75% dei 6%, bensì il 75% del 90,2% del 6% (infatti: 100%- 9,8% = 90,2%), che corrisponde al 4,059%. Analogo discorso, ovviamente, va fatto per le altre monete, il cui scostamento massimo è del 2,25% in più o in meno della parità centrale.

È evidente che tanto maggiore è il « peso » della moneta nel paniere, tanto più si restringe la rispettiva « soglia di divergenza»; e che più di tutte, per conseguenza, si restringe la soglia di divergenza per il marco, il cui peso è pari a un terzo dell'intero paniere: e ciò è logico, perché il Paese la cui moneta più conta deve avere, per così dire, più responsabilità.

creditizie ai Paesi in difficoltà. È infine prevista la creazione di altri strumenti, per l'attuazione del principio secondo il quale *le economie più deboli devono essere sostenute da quelle più forti,* dovendosi considerare uno squilibrio in un Paese comunitario come un problema regionale dell'intera Comunità. A tale scopo dovrà essere elaborato un piano organico di *trasferimento di risorse dalle regioni ricche alle regioni povere* [20].

---

[20] I giudizi sul funzionamento dello SME, a quasi tre anni dalla sua entrata in vigore, non sono del tutto concordi. Vi è chi ne esprime una valutazione complessivamente positiva, rilevando come esso abbia consentito effettivamente di stabilizzare i rapporti fra le monete europee e di combattere le fluttuazioni irregolari di cambio, ed abbia efficacemente assolto al suo ufficio di « indicatore di divergenza » di alcune monete dalle parità centrali, pur non avendo manifestato alcun potere costrittivo sulle politiche economiche e nemmeno sulle politiche monetarie dei Paesi partecipanti all'accordo. Vi è per contro l'opinione di coloro i quali stimano che lo SME sia risultato fin qui una creazione inutile, e che la relativa stabilità monetaria si sia prodotta da sola.
Ciò che si può affermare con certezza è che lo SME è rimasta fin qui una costruzione incompleta, assai lontana dal disegno originario tracciato a Brema. La sua « seconda fase », che avrebbe dovuto renderlo operativo, con la creazione del Fondo Monetario Europeo e con l'uso pratico dell'ECU, la quale nelle intenzioni era destinata a compiersi nel marzo del 1981. è stata praticamente rinviata a tempo indeterminato.
In sostanza, lo SME rischierebbe la stessa sorte del « serpente monetario », recando in sé lo stesso difetto d'origine: la convinzione (o l'illusione) che sia possibile pervenire ad una unione economica e monetaria senza la preventiva cessione ad un'autorità centrale di una parte del potere politico.

Titolo Quarto

POLITICA DEL CREDITO E DELLE BANCHE

223 - **Organizzazione del sistema bancario italiano** — Il complesso delle banche esistenti in uno Stato prende il nome di *sistema bancario.*

La raccolta del risparmio tra il pubblico, sotto ogni forma, e l'esercizio del credito vengono ogei considerate funzioni d'interesse pubblico. In Italia è stato perciò creato il « Comitato interministeriale per il credito ed il risparmio » al quale spetta l'alta vigilanza in materia di tutela del risparmio e dell'esercizio della funzione creditizia [21].

Alla Banca d'Italia è stato affidato l'esercizio della vigilanza sull'attività delle altre banche e, quindi, sulla raccolta e sull'impiego dei fondi da parte di queste.

La Banca d'Italia, istituto di diritto pubblico, unico istituto di emissione, ha un capitale le cui quote di partecipazione possono appartenere solamente a Casse di Risparmio, a Istituti di diritto pubblico, a Banche d'interesse nazionale, a Istituti di previdenza, a Istituti di assicurazione. Essa non fa più operazioni di sconto con privati, ma *solo operazioni di risconto* con istituti di credito: è quindi *la banca delle banche.*

Il *controllo sulle banche* è esercitato, come si è accennato, dalla Banca d'Italia. Nessun istituto può sorgere in Italia, né costituirsi: né iniziare le suo operazioni; né istituire sedi, succursali, filiali, agenzie, se non ne abbia ottenuto l'autorizzazione dalla Banca d'Italia. Questa ha facoltà di determinare l'ammontare del capitale cui dovrà essere subordinata la costituzione di nuove aziende esercenti il credito. Le aziende esistenti dovranno uniformarsi alle disposizioni della Banca d'Italia relativamente:

---

[21] È composto del Ministro del Tesoro, che lo presiede, e dei Ministri del bilancio, dei lavori pubblici, dell'agricoltura e foreste, dell'industria e commercio, del commercio estero, delle partecipazioni statali. Alle sedute del Comitato partecipa inoltre il Governatore della Banca d'Italia.

a) alle forme tecniche dei bilanci e delle situazioni periodiche;
b) ai limiti dei tassi attivi e passivi e alle condizioni delle operazioni di deposito e di conto corrente;
c) alle provvigioni dei diversi servizi bancari;
d) alle proporzioni tra le diverse categorie di investimento sia in quanto alla liquidità che in quanto alle diverse branche di attività economica cui si riferiscono;
e) alle percentuali minime degli utili da destinarsi alle riserve.

224 **- Classificazione degli istituti di credito italiani** — Lo Stato italiano ha creato fra gli istituti di credito una opportuna e severa divisione del lavoro. Il nostro sistema bancario comprende tre specie di istituti: A) l'istituto di emissione: B) le aziende di credito; C) gli istituti speciali di credito.
A) L'ISTITUTO DI EMISSIONE - Dal 1926 vige in Italia il sistema della banca di emissione unica. La funzione di assolvere a tale compito è affidata alla Banca d'Italia.
L'emissione dei biglietti avviene mediante operazioni effettuate:
a) con il Tesoro dello Stato: la Banca d'Italia concede anticipazioni al Tesoro e acquista titoli emessi dallo Stato;
b) nei confronti dell'economia nazionale: la Banca d'Italia effettua operazioni di risconto con le banche ordinarie e concede anticipazioni su titoli pubblici alle banche ordinarie e ai privati;
c) nei confronti del resto del mondo, tramite l'Ufficio Italiano dei Cambi (U.I.C.)[22].

---

[22] I pagamenti internazionali si effettuano ordinariamente con l'impiego di divise estere (cambiali, assegni), che vengono domandate dagli importatori e offerte dagli esportatori. L'U.I.C. acquista dagli esportatori le divise da questi possedute, dando loro in cambio biglietti, e cede agli importatori, dietro versamento di biglietti, le divise loro occorrenti per i pagamenti all'estero. Se il valore delle importazioni e quello delle esportazioni si equivalgono, i biglietti che l'U.I.C. riceve dagli importatori sono sufficienti per pagare le divise cedute dagìi esportatori. Se invece il valore delle esportazioni supera quello delle importazioni, l'U.I.C. deve versare agli esportatori somme maggiori di quelle ricevute dagli importatori, e per questo ricorre alla Banca d'Italia, che emette i biglietti occorrenti.
S'intende che in corrispondenza a ciascuna delle tre specie di operazioni indi-

B) LE AZIENDE DI CREDITO - Agli istituti che la legge indica con l'appellativo generico di « aziende di credito » sono affidate le *operazioni a breve termine.* Si tratta perciò di banche esercenti esclusivamente o prevalentemente il credito ordinario. In questa categoria sono compresi:

a) gli istituti di credito di diritto pubblico: Banco di Napoli, Banco di Sicilia, Banco di Sardegna, Banca Nazionale del Lavoro, Istituto S. Paolo di Torino, Monte dei Paschi di Siena; presso di essi sono istituite sezioni speciali per il credito a medio e a lungo termine;

b) le *banche di interesse nazionale:* Banca Commerciale, Banco di Roma, Credito Italiano, istituti aventi sede in almeno trenta province e dichiarati tali con speciale decreto; sono costituiti nella forma di società per azioni, ma le azioni non sono in mano ai privati, bensì possedute quasi integralmente dall'I.R.I.; nel 1946 queste tre banche hanno costituito la Mediobanca, un istituto che compie operazioni a medio termine;

c) *gli istituti di credito privati a carattere locale*: banche regionali, banche popolari (costituite sotto forma di società cooperative), casse rurali e artigiane (anche queste costituite sotto forma di cooperative e aventi lo scopo di concedere credito ad agricoltori e agli appartenenti a determinate categorie);

d) *le casse di risparmio,* il cui scopo principale non è il lucro, bensì incoraggiare il risparmio e destinare a beneficenza gli eventuali utili;

e) *i monti di pegno,* che hanno come principale scopo di concedere prestiti consuntivi dietro garanzia di oggetti preziosi o d'uso.

C) GLI ISTITUTI SPECIALI DI CREDITO - A questa categoria

---

cate si ha pure un rientro di biglietti nelle casse della Banca d'Italia. Ciò avviene:

a) per rimborso delle anticipazioni da parte del Tesoro e per estinzione dei titoli dello Stato;

b) per pagamento delle cambiali riscontate e per rimborso delle anticipazioni da parte delle banche ordinarie e dei privati,

c) per versamenti da parte dell'U.I.C., nel caso in cui il valore delle importazioni superi quello delle esportazioni.

di istituti sono state affidate le *operazioni a medio e a lungo termine.* Vi rientrano:

a) gli istituti di credito all'industria, quali l'I.M.I., la Mediobanca, la Banca Centrale di credito mobiliare (Centrobanca), le sezioni speciali della Banca Nazionale del Lavoro, del Banco di Napoli, del Banco di Sicilia, gli istituti regionali per il credito a medio termine (ISVEIMER, CIS);

b) gli istituti di credito fondiario ed edilizio;

c) gli istituti di credito agrario.

225 **- La costituzione dell'I.M.I. e dell'I.R.I. —** Questa rigorosa specializzazione degli istituti di credito ha eliminato la possibilità che banche ordinarie immobilizzino le loro disponibilità in impieghi per periodi considerevolmente lunghi. Ma per l'addietro era avvenuto che banche d'interesse nazionale si fossero ingolfate in finanziamenti industriali a lungo termine o sotto forma di partecipazioni o col possesso di titoli in portafoglio.

Fu così costituito l'Istituto Mobiliare Italiano (I.M.I.), col compito « non di procedere al salvataggio di organismi decomposti o in via di decomposizione, ma di aiutare le forze economicamente sane ». Tale compito si assolve concedendo mutui ad imprese private di nazionalità italiana, contro garanzia di valori mobiliari ed eventualmente centro altre garanzie reali o personali; assumendo partecipazioni azionarie in imprese private di nazionalità italiana; a mezzo di sovvenzioni cambiarie garantite da depositi di valori industriali, di materie prime estere, di manufatti, o di sconto di cambiali industriali, o di note di pegno.

Le operazioni di mutuo hanno la durata da 10 a 20 anni.

In sostanza, l'esercizio del credito mobiliare resta affidato all'IMI invece che alle banche ordinarie.

L'Istituto per la Ricostruzione Industriale (I.R.I.) sorse dapprima, come ente « di emergenza » per realizzare i cosiddetti *salvataggi bancari* ed evitare così ai risparmiatori le conseguenze di un disastroso dissesto. Durante e dopo la prima guerra mondiale, infatti, erano stati i nostri maggiori istituti ordinari di credito a finanziare l'industria, sovraccaricandosi di pacchetti azionari non

facilmente realizzabili: in tal modo la crisi dell’industria, determinata appunto dalla guerra, divenne la crisi di molte banche, investendo gravemente quelle che più largamente s’erano impegnate nei finanziamenti industriali. Con la costituzione dell’I.R.I. le partecipazioni azionarie poterono essere trasferite al nuovo ente, che si trovò a gestire un numero grandissimo di imprese, quanto mai eterogenee. Alcune vennero smobilitate, altre furono, in seguito, restituite all’iniziativa privata. Delle rimanenti — la maggioranza — si provvide a coordinare la gestione, raggruppandole progressivamente (salvo un gruppo di aziende varie) in settori omogenei, sotto la direzione di cinque società finanziarie (Finsider, Finmeccanica, Finelettrica, Finmare, STET, rispettivamente per i settori siderurgico, meccanico, elettrico, armatoriale e telefonico). L’I.R.I. venne così a trasformarsi, da ente di emergenza, in *ente permanente, con il compito di gestire le partecipazioni statali* ed è oggi l’organo tecnico e finanziario per il cui tramite lo Stato assume gestioni aziendali nei casi in cui l’iniziativa privata si mostri insufficiente a realizzare taluni obbiettivi interessanti l’azione statale, ovvero lo Stato intenda, per esigenze superiori, mantenere un diretto controllo su elafe attività produttive. Sia l’I.M.I. che l’LR.I. operano con capitale fornito in parte *dallo Stato,* in parte raccolto con *emissione di obbligazioni.*

226 - **Mediobanca** — La Mediobanca (Banca di Credito Finanziario) è sorta nel 1946 per iniziativa delle tre banche di interesse nazionale per l’esercizio del credito mobiliare a media scadenza. Come operazioni passive tipiche le sono permessi: depositi a risparmio vincolati (da 12 a 60 mesi), emissione di buoni fruttiferi (con simile scadenza) e di obbligazioni. Attualmente la *Mediobanca* svolge la sua attività attraverso le tre banche partecipanti dato che essa non dispone di propri sportelli.

227 - **Cassa depositi e prestiti** — Le funzioni di questa grande azienda statale avente propri ordinamenti e bilancio separato da quello dello Stato, si esplicano in un vasto campo di azione con finalità prevalentemente d’interesse sociale, economico e finan-

ziario. Le molteplici e varie attività, che la Cassa svolge con unicità di indirizzo, possono suddividersi in tre gruppi:
a) gestione depositi;
b) gestione prestiti;
c) istituti di previdenza;
e di queste tre funzioni la prima è passiva (depositi costituiti in numerario e in titoli, volontari o obbligatori, cauzionali, amministrativi, giudiziari); la seconda è attiva (prestiti ai Comuni, alle Provincie, ai consorzi, fatti in genere con emissione di cartelle); la terza è mista (istituti di previdenza, come monte pensioni per gli insegnanti, opera di previdenza per i personali civili e militari dello Stato e così via). Particolare menzione merita la gestione del risparmio postale, sorta con la creazione delle Casse postali di risparmio, che hanno aspirato dal mercato dei capitali migliaia di miliardi di lire.

PARTE QUARTA
LA DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA
Capitolo Primo
CONCETTO GENERALE

227 - **II reddito nazionale. Reddito reale e reddito monetario** — Il risultato dell'attività diretta alla produzione di beni e servizi, che svolgono tutte le imprese, private e pubbliche, esistenti in una collettività, costituisce il *reddito nazionale.*

Reddito in genere è « un flusso di ricchezza »: concetto di natura dinamica (« qualcosa che scorre »), in contrapposto a quello, di natura statica, di *patrimonio,* che consiste in un « fondo di ricchezza ». Si distingue in reddito nazionale e reddito individuale.

Il reddito nazionale *(o reddito nella* macroeconomia) *è il flusso di ricchezza comprendente* tutti i beni e i servizi nuovi che si rendono disponibili in una collettività nazionale in un determinato periodo di tempo.

Il reddito individuale *(o reddito nella* microeconomia) *è il flusso di ricchezza comprendente* tutti i beni e servizi che si rendono disponibili per un individuo in un determinato periodo di tempo.

Il reddito nazionale comprende tutti i redditi individuali. Esso si distingue poi in *reddito reale* e *reddito monetario.* Come lo abbiamo sopra definito, ossia nel senso di flusso di tutti i beni e servizi prodotti nell'intera nazione, è *reddito reale.* Comprende: 1) prodotti agricoli e industriali; 2) servizi lesi dalle attività commerciali; 3) servizi resi dalle attività dei trasporti; 4) servizi resi dalle attività del credito e delle assicurazioni; 5) servizi resi dalle attività professionali; 6) servizi dei fabbricati; 7) beni prodotti e servizi resi dall'attività della Pubblica Amministrazione. Si tratta di un aggregato di composizione assai eterogenea, i cui elementi componenti non si possono sommare tra loro (non è possibile, evidentemente, sommare il grano, il vino, i servizi resi dalle atti-

vità di trasporto, e così via). Pertanto, se vogliamo misurare l'importanza economica del reddito nazionale e delle sue diverse componenti, dobbiamo trovare una unità di misura comune. A tal fine, basta riflettere che tutti questi beni e servizi *vengono scambiati con moneta,* e perciò, quale misura della loro importanza economica, si potrà assumere il loro *prezzo* di mercato.
Si passa così dal concetto di reddito nazionale reale a quello di reddito nazionale monetario: reddito nazionale monetario è il valore globale espresso in moneta dei beni e dei servizi che formano il reddito nazionale reale.

227 bis - Processo distributivo del reddito nazionale tra i fattori della produzione — Il processo produttivo dei beni e dei servizi costituenti il reddito nazionale si compie con l'impiego dei diversi fattori della produzione. Coloro che apportano i fattori della produzione percepiscono, per tale apporto, delle *remunerazioni,* che costituiscono il corrispettivo dell'apporto medesimo di ciascuno. Si compie così, contemporaneamente al processo produttivo del reddito nazionale, un inverso *processo distributivo, cioè di ripartizione del reddito stesso fra i soggetti che hanno partecipato alla sua formazione, ovverossia fra i titolari dei fattori della produzione.* Una parte del reddito nazionale andrà a chi ha fornito tutti quei beni, tutte le utilità che si comprendono sotto il nome convenzionale di *natura;* e si chiama *rendita.* Una parte a chi ha fornito il *lavoro; e* si chiama *salario.* Una parte a chi ha prestato il capitale; e sarà *l'interesse.* La parte residua rimane *all'imprenditore*, a colui a cui rischio e pericolo si è svolta la produzione; e si chiama *profitto.*
È da osservare come le singole remunerazioni dei fattori della produzione costituiscano altrettanti *prezzi* che l'imprenditore o paga ad altri (è il caso della rendita, del salario e dell'interesse) o trattiene per sé (profitto). È dunque il prezzo che opera come strumento della distribuzione. E le leggi economiche relative al processo distributivo sono ancora, fondamentalmente, leggi di formazione dei prezzi: i prezzi appunto dei fattori produttivi. Ovviamente, un fattore produttivo ha un prezzo non per la sua attitudine

a soddisfare un bisogno umano, come è il caso dei beni di consumo, ma per il contributo che essa arreca alla produzione; non per la sua diretta utilità, ma per la sua *produttività.*

228 - **Capisaldi del sistema liberista. Critiche e difese —** In un ordinamento a base liberale-individualista ciascuno lavora o scambia i servizi e i prodotti del proprio lavoro con i prodotti del lavoro altrui. Ciascuno è libero di scegliere il lavoro che intende compiere e la persona a cui cederlo; quando l'occupazione o il datore di lavoro a lui non piaccia, può cambiare l'uno e l'altro. Egli guadagna se produce cose da altri desiderate; e il suo guadagno dipende dal successo con cui soddisfa i desideri dei suoi simili. Il guadagno lo può spendere per i suoi capricci o per acquistare terre, case, partecipazioni industriali, o titoli di rendita pubblica. Tutto ciò che egli in vita ha acquistato, può trasmetterlo ai suoi successori per quando sarà morto.
I capisaldi di tale sistema economico-sociale sono quindi « proprietà privata, eredità, concorrenza, sforzo, responsabilità, scelte individuali ». La molla di ogni attività economica è l'interesse individuale; la legge: quella del minimo mezzo. Gli ottimisti credono che la libertà piena concessa all'uomo in un sistema siffatto conduca alla conquista in un maximum di felicità sociale.
È opportuno analizzare questi concetti e farvi le opportune riserve.

229 - Ogni guadagno va inteso come un premio ad uno sforzo effettuato dal singolo per procacciare agli altri cose da questi desiderate — Il vantaggio di tale sistema è certo immenso' sarebbe impossibile e assurdo l'altro sistema di un compenso uguale per tutti. Si deve però concedere che è un sistema che presenta difficoltà ed è suscettivo di obiezioni.
II valore non solo dei servizi, ma anche dei prodotti, dipende sempre dal gusto e dal desiderio degli uomini; non esiste il cosiddetto valore *inerente*, *sostanziale, concreto.* I valori (prezzi) sono così in definitiva fissati dai consumatori, che, pur non potendo imporre il prezzo, ove il prezzo corrente loro non piaccia, compreranno un

succedaneo. Cosicché le cose più desiderate (che non sempre saranno le più necessarie) varranno in proporzione di 354 più e sarà più conveniente produrle; la produzione si adatterà alle richieste degli uomini.
Nel sistema liberale individualista v'è una persona che nel suo interesse deve indovinare i gusti degli uomini, e che corre l'alea di non imbroccarli ogni volta che organizzi una produzione: è l'imprenditore. Egli assolda la forza e l'abilità dell'operaio; si fa prestare gli strumenti, le macchine, gli edifici; acquista le materie prime e sussidiarie; stipendia chi diriga tutta la produzione, la organizzi per renderla più efficiente, appronti ì mezzi, predispone e determina il luogo e il tempo più opportuni per presentare al consumatore i prodottasi assume costui in una parola tutto il costo della produzione e si presenta poi ad un giudice che dovrà dare un giudizio inappellabile sul valore dell'opera sua: il consumatore. Corre rischio di non indovinare; può essere che il consumatore si astenga dal consumare, e l'imprenditore è il danneggiato prima e più di tutti.
Questo rischio, si dice, è necessario e utile: induce maggior senso di responsabilità, maggior precauzione in chi opera, lo interessa a risparmiare al massimo, ad eseguire il più perfettamente possibile. La garanzia de! successo è grandissima: in regimo collettivista tal rischio chi se lo assumerebbe? Non certo il funzionario preposto al servizio degli approvvigionamenti, che non giuoca il tutto per il tutto come l'imprenditore.

230 - **La rendita appropriata dal proprietario del terreno e l'interesse del capitale —** V'è chi dice che sono una forma di furto, mediante cui il proprietario e il capitalista depredano la società. Ecco come ragiona Bernardo Shaw:
Immaginiamo la vasta pianura verde di una terra intatta da zappa e da marra, che attende l'avvento dell'uomo. Immaginate l'arrivo del primo colonizzatore, l'Adamo primitivo, che ricerca rappezzamento più adatto a costruire la proprietà privata... Adamo pianta la sua zappa nel tratto più fertile o meglio situato che gli riesce trovare e vi eleva intorno uno steccato. Altri Adami giungono

prontissimi a impossessarsi di appezzamenti; questi Adami portano con sé pure i loro Caini e i loro Abeli, i quali non si assassinano a vicenda, ma soltanto si preoccupano di prender possesso di altre terre adiacenti. E così, a misura che avanza il processo di colonizzazione e che sempre nuovi Adami si riversano nel paese, il nuovo venuto non trova più disponibile se non il terreno di seconda qualità. La divisione del lavoro si stabilisce tra i vicini del primo Adamo e con essa, naturalmente, si crea il mercato per lo scambio dei rispettivi prodotti. Ma non conviene esser lontani da esso, giacché la distanza implica spese di viabilità, bestie da soma, tempo. Tutto ciò sarà risparmiato all'Adamo del centro e caricato sull'ultimo sopraggiunto alla periferia ».

Ammettendo che il valore annuale dei prodotti del primo lotto sia 1000, mentre quello dell'ultimo lotto occupato è solo di 500, a parità di fatiche fra i diversi colonizzatori, il primo gode una rendita differenziale di 500. È troppo facile che l'ultimo arrivato trovi conveniente di farsi cedere in affitto la prima terra, pagando al primo occupante 500 all'anno: godrà sempre le rimanenti 500 e lavorerà in località più centrale e comoda. Se vengono nuovi colonizzatori e se occuperanno tutta la terra libera fino all'ultima striscia, avverrà che il compenso del lavoro di un anno dell'ultimo arrivato sia solo 100. La rendita del primo ammonta così a 900, tanto quanto questi ultimo venuto sarebbe disposto a pagare per poterla prendere in affitto; ne ritrarrebbe sempre un compenso di 100 nette per il suo lavoro, dacché essa produce 100!

Ora il primo aveva affittato al secondo Adamo per 500 lire: è questo secondo Adamo che la cederà in subaffitto all'ultimo Adamo per 400 lire! Cosicché la prima terra produce 1000; il terzo Adamo che la lavora ne prende 100 sole, il primo Adamo e il secondo, senza lavorare, ne ricevono rispettivamente 500 e 400!

Ammettiamo che venga un figlio diseredato di Adamo che trovi tutto il terreno occupato: è privo di cibo, di lavoro, ma ha una volontà e una abilità straordinaria. Capisce che potrà raddoppiare il prodotto di quel terreno fino a 2000: offre al terzo Adamo lire 1500 pel subaffitto, e a lui rimangono 500 sulle 2000 prodotte, come premio della sua abilità, della differenza tra questa, cioè, e la inettitudine degli altri: in una parola, come profitto.

Ecco che le 2000 lire si dividono in un profitto di 500 a favore dell'ultimo Adamo diseredato, e in rendite variamente a lui defraudate dagli altri Adami di 600, 500, 400 lire!
I vecchi occupanti, senza far nulla, lucreranno l'affitto; i nuovi lavoreranno per due e lucreranno per uno.
È un privilegio questo, goduto dai proprietari del suolo, e in continuo aumento a misura che la terra si popola; è privilegio che non corrisponde ad alcuna utilità arrecata dai proprietari alla umanità.
La rendita quindi dovrebbe essere attribuita allo Stato.
Si risponde:
1) La proprietà privata si impone come il mezzo per ottenere uno sfruttamento economico, intenso, e progressivo delle energie e delle potenze che la natura ci porge.
2) Coloro che prima hanno posto a cultura terre vergini si sono acquistati un merito altissimo che deve essere rimunerato. Si pensi all'opera aspra e pericolosa dei pionieri che nei secoli passati e ancor oggi dissodano gli immensi territori delle Americhe, dell'Africa, dell'Asia!
3) La fertilità della terra è, più che originaria, derivata dall'opera dell'uomo: le marcite lombarde, gli uliveti degli Appennini, i giardini liguri ne sono esempio luminoso.
4) In estrema ipotesi, la rendita dovrebbe essere attribuita non ai singoli Stati, ma all'umanità!

231 - **Il salario, l'interesse ed il profitto** — Simili argomenti si portano contro al capitalista. Si dice che a ciascuno spetta l'intero prodotto del suo lavoro: ma siccome vediamo intere categorie di persone che consumano e non lavorano, è giocoforza ammettere che questa ricchezza da essi consumata sarà prodotta da altri, che non la gode e che ne rimane defraudato.
Withers nella sua popolare difesa del capitalismo ragiona così: Pensiamo a quel che dovette fare Robinson perduto nella sua isola disabitata del Pacifico. S'era costruito una scure per abbattere alberi e fiere, ed una barca per più comodamente pescare e provvedere così ai bisogni della sua limitata esistenza. Ma ecco che un giorno gli capita un selvaggio che si unisce a lui, e lo chiama Venerdì! Venerdì chiede un giorno la barca a nolo: Robinson gliela

dà, ma non potendo lui più pescare, resta inteso che la sera, al ritorno della pesca, Venerdì farà equa parte dei pesci pescati a Robinson! Certo quel giorno Robinson mangiò e non aveva lavorato; per altro nel passato, quando costruiva la sua barca, lavorava e non mangiava i prodotti ottenuti via via col lavoro compiuto ogni giorno, ma col lavoro dei giorni antecedenti. D'altronde Venerdì senza barca avrebbe forse pescato due o tre pesci soltanto: con la barca poté pescarne quindici o venti! Non fu certo defraudato, né si può pensare che Robinson goda da un plus-valore, quando in realtà ha goduto di parte dell'utilità di una ricchezza da lui creata.

Ammettiamo che fra qualche tempo arrivi un terzo selvaggio, Sabato. Anche Sabato vuol pescare, e anche lui vorrebbe la barca e la chiede a Robinson, e se ieri Robinson ricevette in compenso otto pesci da Venerdì, Sabato pur di aver la barca, ne offre dieci. Allora Venerdì disoccupato, non mangerebbe altro che due pesci quanti potrebbe pescare senza barca; può essere che si accordi con Robinson, e si offra di zappare per lui, purché la sera, dei dieci pesci che Robinson riceverà da Sabato, Robinson gliene ceda quattro o cinque.

Viene un quarto uomo, uno intelligente e istruito, sarà l'ing. Smith « dell'isola misteriosa »; egli è abile e sa organizzare la produzione in modo proficuo; dirige i lavori dei suoi tre compagni e con gli stessi sforzi fa raddoppiare i prodotti, li fa triplicare. Chiede però la sua parte: è forse da stimarsi un ingordo? Dove sono gli sfruttatori? Non forse potrebbe pensarsi esser più sfruttatori i Robinson, i Venerdì, e i Sabati che, lavoratori ignari, han visto centuplicare gli effetti dei loro sforzi dall'intervento del lavoratore intellettuale? e forse non sono più sfruttatori Venerdì e Sabato che non Robinson in quanto essi, impiegando una certa quota di lavoro, se ne vedono quadruplicare l'effetto utile solo perché possono disporre di una barca o di una accetta che era costruita da altri?

Il vero è che i vari agenti della produzione sono tutti strettamente necessari per la produzione; l'effetto utile del loro intervento, non si può misurare, né determinare; separatamente considerato, si rivela nel risultato complessivo.

Cosicché il sistema capitalistico odierno parrebbe che escisse vittorioso dai più forti assalti critici che si muovono ai principi fondamentali su cui è basato.
Prima di fare le opportune riserve e osservazioni, possiamo intanto constatare alcuni successi suoi, quali quelli di aver rovesciato le pessimistiche previsioni del Malthus, moltiplicando illimitatamente l'efficienza del lavoro; quello di aver reso possibile le scoperte meravigliose dei tempi moderni nel campo della fisica, dell'elettricità, del tecnicismo; quello infine di aver così elevato il tenor di vita degli uomini e specialmente il tenor di vita della classe operaia.

232 - **Difetti del sistema** — Ma di gran lunga più numerosi e gravi si sono rivelati i difetti del sistema. In verità: il presupposto di tutti i benefici del capitalismo moderno sono libertà, concorrenza, piena indipendenza economica, tornaconto individuale. Ma la libertà, la concorrenza, l'indipendenza economica sono davvero piene, effettive? il tornaconto è davvero ben inteso? abbiamo lungamente esaminato questi punti nelle varie parti di questo manuale; e tale approfondito esame ci autorizza a porre alcune conclusioni.
È una pura astrazione la ipotesi della perfetta libertà economica e della piena concorrenza. D'altronde però, sotto l'impero di una concorrenza aspra e sfrenata, i produttori sono indotti a cercare difesa in mezzi anche illegali, disonesti, immorali, dannosi in definitiva alla collettività: e così falsificazioni di prodotti, inganni e frodi a danno dei consumatori, distruzione di prodotti per tener su alto il prezzo, annullamento di brevetti portanti miglioramento tecnico della produzione per difendere posizioni antiquate e sorpassate, inganni o frodi in danno dei rifornitori, ingiustizie e prepotenze contro la classe operaia, e poi disonestà commerciale, fallimenti, bancarotte, vendite sotto costo, dumping...
Ecco che così si viene a maturare il paradosso per cui la libera concorrenza sbrigliata e sfrenata, al massimo grado, sbocca nel monopolio nei tempi moderni.
Nel mercato del lavoro da prima erano gli operai che si facevano la concorrenza perché la posizione del proprietario del capitale

era forte, essendo questo fattore della produzione piuttosto raro rispetto alla mano d'opera; in tempi più vicini a noi. raggruppatisi gli operai nei sindacati ed agguerritisi, sono essi che dettarono leggi ai capitalisti che disponevano ognor più di grandi quantità di capitali avidi di impieghi.
Nel mercato delle merci e nel mondo delle imprese, in una concorrenza sfrenata la più forte uccide le concorrenti e le obbliga ad accordi; si videro così nell'immediato dopo guerra costituirsi i sindacati delle varie categorie di rivenditori che attraverso alla commedia dei calmieri o dei prezzi fissi ottennero di determinare il prezzo ad un livello superiore al costo di produzione.
Nel mercato della produzione la legge di concentrazione e di integrazione. industriale si afferma sempre più decisa, ed i governi stessi in vista del bene comune, intervengono a salvaguardarla e promuoverla, coll'effetto diretto di annullare o almeno attenuare la concorrenza.
Né d'altronde la concorrenza si effettua libera e piena in quanto presuppone una assoluta mobilità del capitale e del lavoro: e questo e quello invece in pratica trovano ostacoli gravi a muoversi.
Non quindi esistono nel mondo economico odierno le condizioni di assoluta concorrenza che son poste per ipotesi nelle illazioni degli ottimisti: e se e in quanto si potessero realizzare la concorrenza fatalmente tenderebbe a distruggersi e a sboccare nel monopolio.

233 - **Capitalismo** — Il capitalismo è uno stadio del sistema sociale, caratterizzato essenzialmente dal distacco della proprietà dei mezzi di produzione del lavoro, distacco che si avvera quando, col crescere della popolazione, urge lido grandi quantità di prodotti, si richiede una applicazione grande e sistematica di capitale. Esso nasce e si sviluppa con l'individualismo economico, che ne è quasi un presupposto: condizioni storiche dell'economia ne favoriscono l'affermazione. Ma anche altri sistemi economici possono essere affetti da questa malattia, per la quale il dominio del mondo economico è detenuto da chi dispone del capitale, di cui siano privi i lavoratori.

È malattia dei tempi moderni. Nel regime medioevale non v'è separazione del capitale dal lavoro: il dirigente lavorava accanto all'operaio. Tra il maestro, il lavorante, il garzone, non v'era differenza di condizione sociale. Il garzone, compiti gli anni di tirocinio e superate le prove, diveniva maestro e dava vita ad un'altra piccola impresa, ove produceva con i suoi arnesi di lavoro, con i suoi modesti macchinari, nella piccola bottega o fondaco, le merci richieste dalla clientela.
Ma poi col tempo le condizioni cambiarono: le classi più abbienti accumularono ricchezza che impiegarono assoldando lavoratori a proprio conto, mentre le classi più umili, non avendo sempre la possibilità di dar vita ad una azienda sia pur piccola, e difettando degli strumenti della produzione, erano costrette, e talora lo preferivano, a cedere la loro forza di lavoro per una mercede fissa.
Lo sviluppo e la formazione dell'impresa capitalistica avvennero gradatamente e con moto sempre più rapido nei secoli XV al XVIII. La produzione del capitale fu enorme; le nuove forme giuridiche della società (anonima e per azioni) facilitarono il concentramento del capitale in grandi imprese; la divisione del lavoro fu applicata anche nel campo delle imprese e si ebbe una sempre maggiore specificazione di funzioni; il mercato sempre più esteso, per i migliorati sistemi di comunicazione, divenne mondiale; l'industria artigiana, la piccola proprietà, il piccolo commercio, cedettero il campo alla grande industria, al grande emporio commerciale; prima alla industria disseminata a domicilio, poi alla grande industria accentrata nelle immense fabbriche.
Il lavoro si distaccò definitivamente dal capitale, il lavoratore divenne un proletario senza capitale, adoprava gli strumenti di lavoro dell'imprenditore, si applicava a macchine non sue: di suo erano soltanto le braccia; lo scopo ultimo della sua opera nemmeno lo conosceva, spezzettata la produzione e frazionata in grande numero di operazioni semplici, per l'applicazione sempre più accorta, sempre più scientifica, della divisione tecnica del lavoro e dell'organizzazione amministrativa.
Oggi siamo in un sistema ibrido di organizzazione economica sociale, che non è ancora collettivismo, che non è più individualismo: e ciò, non sarebbe necessario di dirlo, porta maggior danno

per la collettività.
Il disordine prende forme ed espressioni diverse: talora la produzione appare scarsa, i bisogni dei più non vengono soddisfatti, la merce scarseggia, i prezzi rincarano, si rafforza lo spirito di risparmio, la speculazione trionfa, nuove imprese sorgono, nuovi affari si concludono.
Talora, ed è il caso del periodo intercorso tra le due guerre mondiali, è la produzione che non trova sbocchi, e i bisogni dei più non possono venire soddisfatti non perché il prodotto manchi, ma perché manca la capacità di acquisto dei consumatori. È una crisi di sottoconsumo, se la si riguarda dal punto di vista dei consumatori; è una crisi di sovrapproduzione quando la si riguardi dal punto di vista dei produttori.
Altro aspetto dello squilibrio: il fenomeno della disoccupazione. È il progresso tecnico troppo rapido, l'introduzione e l'estendersi delle macchine e l'organizzazione più perfetta delle imprese non è seguita pari passo da un estendersi del consumo, da un ribasso dei prezzi, da un richiamo al lavoro di folle di operai soppiantati dalle macchine e non rioccupate per conseguente non proporzionale aumento della produzione.
Quanto più un'industria è concentrata, quanto meglio è attrezzata, quanto più moderna è la installazione meccanica di cui è fornita, tanto più le sarà difficile, in tempo di crisi, comprimere i suoi prezzi di costo, tanto più rovinosa le sarebbe una svendita dei prodotti in una crisi di sottoconsumo, tanto più è necessario e vasto e urgente il licenziamento degli operai, tanto maggiore la disoccupazione che ne deriva!
Questi sono i disordini che si comprendono sotto il generico non ben definito termine: capitalismo. Essi hanno uno sfondo di natura non strettamente economica, ma squisitamente morale. La società moderna riposa la sua norma di vita sopra una concezione strettamente materialistica dell'esistenza: l'interesse è messo al di sopra di tutto, è salvaguardato e difeso anche se urti contro i precetti morali. Si è dimenticato essere l'economia un'attività di mezzi; il procacciamento della ricchezza non fine a se stesso, ma indirizzato al perfezionamenti; morale dell'individuo e della società.

234 - **Diritto di proprietà** — Bisogna specificare che cosa si intende di dire col tema propostoci: perché dire « diritto di proprietà» è dire tutto e nulla. Per lo meno bisognerà aggiungere «diritto di proprietà *privata* », perché è su questa proprietà che si appuntano le più appassionate discussioni. Ma è ancora opportuno che ci addentriamo in ulteriori necessarie distinzioni, perché su certe forme di proprietà privata non è discussione. Quando andiamo a teatro e lasciamo il cappotto in guardaroba e ne ritiriamo la marchetta alla fine dello spettacolo non ci è riconosciuto il diritto di riprendere UN cappotto, ma bensì il NOSTRO. Sfido io chiunque a portarmi l’esempio di una organizzazione sociale in cui questo infinitesimo diritto di proprietà privata non sia riconosciuto: anche Lenin e Stalin quando saranno andati a teatro avranno rivoluto il loro cappotto.
È dunque opportuno distinguere: *distingue frequenter,* dicevano gli antichi scolastici, e noi distingueremo questo complesso problema che si frastaglia in numerosi problemi particolari, a seconda della qualità dei beni oggetto di appropriazione, della quantità, delle circostanze, della durata e della estensione del tempo nel quale questo diritto può o non può essere riconosciuto.
Cominciamo dalla qualità dei beni: beni di consumo e beni di produzione.
È pacifico ammettere la proprietà dei beni di consumo: la proprietà dei beni di produzione, invece, può essere suscettiva di dubbi o senz’altro di denegazione. Ma è facile la distinzione tra le due categorie di beni? Essa è netta in teoria, ma nei casi pratici può suscitare qualche dubbio e discussione. Ci sono beni che stanno al confine delle due categorie. Certi beni sono senza alcuna ombra di dubbio beni di consumo: le vesti, oggetti personali, le razioni di vitto. Ma in altri casi può sorgere il dubbio: il letto? La casa? Sono questi beni che possono esserci dati in uso, su cui ci è concesso un diritto temporaneo, sui quali l’ipotesi della proprietà esclusiva del soggetto non è necessaria. L’ago, la macchina da cucire delle nostre brave massaie sono beni di consumo, di uso o beni di produzione? E l’automobile del medico? E lo studio dell’avvocato? E 1'abitazione del lavoratore? Effettivamente c’è

una zona intermedia nella grande moltitudine dei beni a disposizione della umanità nella quale è dubbia l'attribuzione ad una o all'altra categoria: e sui quali è lecito il dubbio sulla fondatezza di un asserito diritto di proprietà. In questi casi quale sarà il criterio sul quale impostare un giudizio sicuro e definitivo?
Dovremo cercarlo questo criterio.
Fermiamoci a considerare ora la quantità dei beni. Un podere? Un contadino, su nell'Appennino si lavora il suo poderetto ereditato dai suoi vecchi, in una zona impervia, scoscesa, con le colmate frutto del lavoro di decenni; più in basso alcuni ulivi piantati nel sasso in buche fatte con lo scalpello e riempiti di terra trasportata a braccia; e chi gli potrebbe negare la proprietà di quella terra che l'ha fatta lui? Un podere dunque, sì! Due? Se sono il frutto di fatiche, di risparmio, ancora, sì! Quattro? Forse. Dieci, venti, trenta? Cominciamo a dubitarne. Cento? Una provincia intera? No, assolutamente, no! Dal primo sì, detto con assoluta sicurezza, siamo passati all'ultimo no, affermato con altrettanta decisione. Quale è dunque il punto ove fermarsi nell'ammettere o no la fondatezza di un diritto di esclusiva? Quale il criterio per determinarlo?
La durata di questo diritto. Eterno? Per tutta la vita? Anche per dopo che la vita è finita? Dopo morte tutto il capitale deve passare agli eredi, anche se il capitale prendeva vita e produttività dell'opera personale di colui che non è più? E la trasmissione per dopo morte sarà ammessa avvenire per dichiarata volontà del *de cuius* o anche puramente e semplicemente *ope legis* senza che il defunto abbia rivelato la sua volontà quando era in vita? Successione legittima, testamentaria, donazione? Ancora quale sarà il criterio per districarsi da questi impaccianti problemi?
E le limitazioni a questo asserito diritto? Espropriazione per pubblica utilità? Sì, ma come e in quali circostanze? Un'importante impresa (ad esempio, la Pignone, con i suoi duemila operai) si trova in dissesto, insanabile; le circostanze, le sue attrezzature, la sua organizzazione, la sua clientela, la sua potenzialità sono decadute; non ha più vitalità. Gli azionisti proprietari decidono di liquidarla? Si chiede allo Stato la requisizione. *Quid juris?* su qual

criterio di giustizia appoggiare il nostro ragionamento per discutere, e ammettere o negare questo supremo intervento dello Stato? Ragioni puramente giuridiche? O economiche, o, più ampiamente, sociali? Ancora una volta, quale criterio ci guiderà?
Ancora una questione pregiudiziale. Si discute della proprietà privata, non di una proprietà pubblica o collettiva; perché una purchessia proprietà la si deve per forza di logica ammettere! L'ipotesi di una società che non riconoscesse nessuna forma di proprietà è assurda. Le cose tutte, di tutti e di nessuno: le cose tutte sottratte all'esclusivo dominio di chicchessia, o individuo o ente collettivo, o pubblico. Assurdo: realtà esistente appena ai primissimi albori dell'esistenza dell'uomo, in una vita rudimentalmente sociale. Ipotesi però da farsi perché ci apre la via per trovare il criterio, l'unico criterio di giustificazione della proprietà privata, e delle sue limitazioni, della sua regolamentazione, del suo uso legittimo. È l'assurdità dell'ipotesi che ci appare - evidente sol che pensiamo alla infelicità di una umanità costretta a vivere in tali misere condizioni di cose. *Sic vos, non vobis mellificatis apes!* Quale abietta umanità si contenterebbe di vivere in un regime dell'orazione *sic vos non vobis!* In quanto l'uomo in siffatta società, per la natura stessa delle cose, non potrebbe vivere. La natura dell'uomo quale ci è nota effettivamente per l'esperienza, con i suoi bisogni, le sue forze, con le sue esigenze, con le inclinazioni buone e cattive, richiama un qualsiasi possesso, più o meno limitato e assoluto, dei beni che lo circondano nei quali riscontra l'attitudine a soddisfare quei suoi bisogni; per la sua necessità: necessità di natura per lo sviluppo salutare dei singoli individui e di tutto il consorzio umano. È la utilità per tutto il consorzio umano che è garantita, raggiunta, mantenuta attraverso un regolato riconoscimento del diritto di proprietà privata. La proprietà privata trova una sua giustificazione nella sua « utilità sociale ». Questo è il criterio che cercavamo e sarà per essere il punto di riferimento di ogni analisi di una fondata sistemazione di tale irritante questione.

235 — È tanto utile la proprietà privata che è sempre esistita. Con diverse forme, con diversa estensione. Sempre esistita: nella Bibbia, nel libro della Genesi, si narra di Abramo che, dopo la morte di Sara, voleva collocarne la salma nella terra di Canaan; quindi pregò i figli di Heth per una sepoltura ereditaria, ove seppellire il suo morto. Gli risposero: «Nessuno di noi può negarti che tu seppellisca nella sua tomba il tuo morto ». Abramo però soggiunse: « Ascoltatemi e intercedete per me presso Ephron, affinché mi dia la doppia caverna che egli possiede all'estremità del suo campo. Che me la ceda al prezzo intero per una tomba ereditaria in mezzo a voi ». Evidentemente Ephron si ritiene come proprietario individuale di un determinato terreno col diritto di alienarlo in piena libertà. E dice ad Abramo: « Ascoltami. La terra che tu chiedi costa 400 sicli di argento; è questo il prezzo fra me e te; ma che cosa è ciò? Seppellisci il tuo morto! ». Abramo, udito ciò, pesa pubblicamente l'argento in buona moneta corrente. E il campo, già di Ephron, in cui era la caverna come pure la caverna e tutte le piante che stavano all'intorno dentro i suoi confini fu aggiudicato come proprietà di Abramo: e rimase come sepoltura ereditaria.
Il contratto è narrato con esattezza giuridica: oggetto, dichiarazione di volontà, prezzo e modalità. Come il contratto sia stato osservato scrupolosamente lo dimostra il fatto che ivi non solo furono sepolti Sara e Abramo, Isacco e Rebecca; e Giacobbe vi seppellì Lea; ma Giacobbe stesso ebbe la sua ultima dimora nella tomba di famiglia, quasi due secoli dopo la morte di Sara! Da notare in più che tutto l'andamento delle trattative e del contratto è descritto non come qualcosa di nuovo e d'insolito, ma come qualcosa di naturale, che era già da tempo nelle vedute e consuetudini degli interessati. Che la proprietà fondiaria esistesse presso gli ebrei possiamo ritenerlo per certo. « Non desiderare la casa o il campo del tuo prossimo », dice il decimo comandamento del decalogo; e nell'antichissimo libro si parla più di una volta del divieto severissimo di spostare o rimuovere i confini del campo!

236-237 — La proprietà privata sta tra l'anarchia e il collettivismo: in confronto dei due sistemi concilia *l'ordine* con la *libertà*.

Nel sistema anarchico, tutto di tutti e di nessuno, è *l'ordine* che assolutamente mancherebbe; nel sistema collettivo in cui ogni proprietà fosse dello Stato è la *libertà* che sarebbe soffocata. E nella vita sociale ordine e libertà sono necessarie più dell'aria che respiriamo. Nessun dubbio d'altronde che la proprietà privata sia arra di pace; e parrebbe un controsenso ché quando c'è il mio e il tuo potrebbero sembrare più frequenti più facili le liti e le questioni. Non e così giacche niente più del possesso rende rispettosi del diritto altrui.

Se è così, il diritto di proprietà, in vista della sua utilità collettiva e sociale, non osteggiato né ristretto deve essere, ma quanto più è possibile esteso a tutti: che i proprietari si accrescano di numero, scemando ben s'intende la quantità di beni singolarmente posseduti. Tale regime se è condizione *sine qua non* di vita, di sviluppo, di armonia per le famiglie, se è sprone al lavoro, al risparmio, alla formazione del capitale, è richiesto anche nella più completa realizzazione della divisione sociale del lavoro; per la quale non solo è necessaria la libertà di scelta delle professioni, ma anche una certa disponibilità, assoluta ed esclusiva, dei mezzi di produzione. Sorgono inconvenienti in questo regime? lo ammettiamo, e vi si potrà sempre porre rimedio e qualche idea potrà essere anche esposta nel proseguimento di questa analisi. Ma non temo di asserire che gli inconvenienti saranno sempre per essere minori che in un regime collettivista. È l'esperienza che viene in aiuto al mio assunto: le popolazioni degli Stati sono passate per due volte in sistemi di governo indirizzati verso le tendenze collettivistiche: nelle due guerre mondiali. Assoluto interventismo statale, controllo generalizzato di tutta la vita economica, collettivizzazione di imprese di grande interesse nazionale, fissazione di prezzi, controllo dei cambi, veti ad importazioni di parecchie merci, contingentamenti, monopolio di commerci internazionali... Orbene chi è che non si è sentito colpito da quella invadente ed opprimente politica? chi non è rimasto scandalizzato dagli errori degli organi che controllavano e dirigevano? chi non nauseato dagli sperperi, dalle distruzioni dei più preziosi materiali, dalla corruzione dilagante, dalla corruttela dei disonesti funzionari, dalla prepotenza

dei dittatori? Sopportavamo, ma del pesante macchinismo sentivamo tutto il gravame; quei sacrifici tolleravamo sol perché ci erano richiesti in nome dell'amor di patria. Ma li sopportavamo soltanto perché li speravamo passeggeri, temporanei, in aspettazione della loro fine: il purgatorio non è dannazione, pensavamo, perché è temporaneo; un purgatorio eterno si chiama inferno. E quei patimenti li sopportavamo perché ne sapevamo imminente la fine!

Guardiamo ancor oggi le imprese di Stato rimaste: vanno forse meglio delle private? i servizi sono forse organizzati con maggior aderenza ai desideri, alle esigenze del pubblico? sono più agili, più solleciti gli uffici? e gli impiegati sono forse pagati e trattati meglio dell'industria privata? *statale* non è sinonimo di *misero travet*? Lo Stato è il pessimo degli amministratori!

La Russia! V'è chi dice che le popolazioni, specie delle città, siano contente del regime. Ammettiamo che sia vero. Bisogna pensare come erano trattate nell'antico regime. Uno studente russo mi spiegò forse l'arcano: «veda professore», mi disse: «quando ero piccolo mi rammento che avevo fame ed andavo a dormire nella stalla, e lottavo con i maialini per suggere il latte dalla mammella della loro madre; questa mi scostava perché preferiva si sfamassero i maialini. Come non accettare le nuove condizioni di cose, anche se non pienamente favorevoli; condizioni per voi occidentali dure, a noi appaiono estremamente favorevoli?».

Ma ancora si insiste: vanno bene le cose oggi in regime di proprietà privata? La maggiore utilità sociale è forse raggiunta? Ammetto di no: ma è questa una buona ragione per abolire tal regime? Il capo duole: dovremo forse tagliarlo? Il corpo è ammalato: dovremo forse ucciderlo? Esaminiamo i difetti: cerchiamo i rimedi. Non c'è altro da fare. Vi sono stridenti ingiustizie, abusi intollerabili oggi.

238 — La diagnosi del male non è troppo difficile: — eccessivo amore del tornaconto privato, non frenato da considerazioni e limiti di ordine morale. Non è necessario spendere troppe parole per dimostrarlo: l'intemperanza del mercato nero nei calamitosi

tempi dell’emergenza, la corruzione dilagante per la quale in certi ambienti tueeo si compra; la inumana ostentazione della opulenza di fronte alle sofferenze dei disoccupati...
— tendenza non controllata alla concentrazione della ricchezza che si manifesta in duplice direzione: da una parte, aumento smodato della proprietà privata; dall’altra parte la tendenza alla formazione di grandi complessi industriali, realizzanti regimi di monopolio, i quali portano fatalmente allo strozzinaggio dei consumatori, e al dominio non solo del mondo economico ma anche del mondo politico;
— cieco egocentrismo: effetto di illusione ottica di chi ignora, e nemmeno sospetta le ferree leggi di solidarietà;
— dimenticanza che la giustificazione più salda della proprietà privata sta nella sua conclamata utilità sociale!
Rimedio: unico. Far penetrare nelle coscienze, intonare le leggi su questa direttiva generale: avere la proprietà privata essenzialmente una funzione sociale. Proprietà privata è uso dei beni materiali, cosciente dei. doveri e delle limitazioni sociali.

239 — L’orientamento della legislazione deve svolgersi verso le seguenti direttive:
— aiutare per quanto è possibile la formazione di piccola proprietà rurale coltivatrice e di botteghe artigiane;
— porre dei limiti e controlli, da esercitarsi con prudenza e competenza, allo sfruttamento da parte dei privati dei mezzi di produzione;
— ostacolare la tendenza alla concentrazione delle ricchezze e alla formazione di esagerate fortune, con tributi distribuiti con aliquote progressive;
— rafforzare la sicurezza del possesso di questa proprietà in quanto sia esercitata con consapevole rispetto del bene comune.
I cittadini per cento loro si devono persuadere alle seguenti esigenze:
— sentire della proprietà tutta la dignità e la responsabilità;
— sentirsi ministri di una funzione altamente sociale e adeguare la propria azione a tale elevata mansione;
— usare del proprio diritto con giustizia e carità.

Le istituzioni sociali, a mio modo di vedere, si
dividono in due categorie: quelle che nascono da amore e con amore sono usate; e quelle che nascono da odio e con odio vivono. Le prime da conservarsi, le seconde da abolirsi! La proprietà privata trova la sua giustificazione nell'uso che se ne fa: giustizia e carità la convalidano e nobilitano. La giustizia convalida, la carità nobilita questo diritto. Tale giustificazione morale, questo grado di nobiltà il proprietario deve guadagnarselo giorno pc-r giorno, per poterselo il diritto, giorno per gioì no. meritare!

240 — Secondo il nostro codice il diritto di proprietà attribuisce al titolare la facoltà di godere e di disporre delle cose in modo pieno ed esclusivo, entro i limiti e con l'osservanza degli obblighi stabiliti dall'ordinamento giuridico.

L'organizzazione attuale della società se dovrà agire con pieno successo deve basarsi sul rispetto della proprietà privata; il diritto di poter disporre dei frutti del proprio lavoro, il diritto che siano salvaguardate le ragioni del risparmio, il diritto di poter preparare per i figli il peculio da trasmettersi loro dopo morte, tutto ciò è stimolo al lavoro, è sorgente di fecondità, è arra di benessere, è base di ordine sociale, è condizione di vita.

È infine il presupposto della iniziativa privata: e così come questa è condizionata al conseguimento di utilità collettive, e gravata di responsabilità sociale, anche quella ha una sua *funzione sociale.*
ossia una utilità generale: e solo in quanto assolva questa funzione viene riconosciuta e tutelata.

La utilità sociale dell'istituto del diritto dì proprietà privata è dimostrata sia in quanto conferisce alla *formazione del risparmio* che è il presupposto dell'investimento capitalistico, che ha assunto così grande importanza nella vita dei popoli; sia in quanto è potente *stimolo al lavoro* e quindi alla produzione dei beni concedendo al lavoratore là piena disponibilità dei frutti del proprio lavoro. D'altra parte, la concezione della funzione sociale della proprietà comporta che l'uso di questo diritto resti, purché armonizzato con l'interesse generale.

L'antica concezione della proprietà intesa come *ius utendi et abutendi re sua,* diritto di usare ed abusare della cosa propria, oggi

non è più concepibile: è vero che il diritto di proprietà dell’individuo è inviolabile di fronte allo Stato: ma, se l'interesse pubblico lo richieda, l’individuo sottostarà a non poche, né leggere limitazioni del suo diritto; fino all'espropriazione: insegnino le realizzazioni della riforma fondiaria, attuate nei tempi presenti nei principali Stati, compresa l’Italia.
La teoria della funzione sociale della proprietà ha trovato anche solenne enunciazione nella nostra Costituzione, che, all’art. 42, afferma: « La proprietà privata è riconosciuta e garantita dalla legge, che ne determina i modi di acquisto, di godimento e i limiti allo scopo di assicurarne la *funzione sociale* e di renderla accessibile a tutti.

241 - **Origini del conflitto tra capitale e lavoro** — La rivoluzione industriale fu un movimento che si propagò in un periodo di due secoli, che ebbe ripercussioni così vaste e profonde da trasformare dai fondamenti la società europea. Essa *dette origine a nuove classi e distrusse l’equilibrio che esisteva tra le antiche*, declinò la importanza dei proprietari terrieri e sorse la classe dei salariati della industria, Destinata ad influire con sempre maggiore efficacia nella storia dell’umanità.
Il movimento operaio, *tentativo sistematico degli operai salariati* per migliorare il tenore di vita, *si svolge* in due direzioni.
Da prima si formano sindacati con lo scopo preciso di *strappare concessioni dai datori di lavoro* in merito alla durata del lavoro, alla misura del salario, e prima che tutto e più che tutto, per ottenere la facoltà di riunirsi in *associazioni di lavoratori* (*sindacati).*
Poi il movimento si afferma con intenti più spiccatamente politici, con l’intento di *impossessarsi del meccanismo dello Stato* onde raggiungere lo scopo ultimo di riorganizzare su nuove basi l’ordine sociale.

242 - **Dottrine sociali** — L’uno e l’altro movimento è informato alle idealità socialiste: tutto il secolo decimonono è percorso da due correnti: l’una socialista a fondo rivoluzionario, l’altra riformista. Il *socialismo rivoluzionario* afferma che tutti i mali della società presente dipendono dall’attuale costituzione economica e

sociale; dal capitalismo cioè, che accentra la ricchezza nelle proprie mani. Questa situazione non si risolve che con la rivoluzione, togliendo la proprietà dei mezzi di produzione ai privati ed affidandola allo Stato. Cosicché tale movimento non tenta niente per migliorare l'attuale situazione: tanto più le cose vanno male, e tanto meglio sarà!

La corrente riformista invece afferma che il sistema economico presente può venir migliorato sia con azione autonoma degli operai, sia per intervento dello Stato, sia pel buon volere delle stesse lassi padronali.

Saint-Simon, Babeuf, Fourier, Owen, furono i teorici che ispirarono il movimento socialista dei loro tempi. Ad essi seguirono *i maestri del socialismo classico*, Marx, Engels, e Lassalie. Marx pubblica a Londra nel 1865 il primo volume della sua opera « *Il capitale* », il secondo e terzo volume saranno pubblicati dopo la sua morte da Engels nel 1883. Le idee fondamentali di questa opera sono tre: il *materialismo storico,* la *teoria del valore*, e la *teoria della concentrazione progressiva della ricchezza e dell'immiserimento progressivo.*

Secondo Marx *sono le condizioni economiche che determinano lo spirito umano e la organizzazione sociale*: le idee religiose, le opinioni, le ideologie non sono effettivamente indipendenti, ma sono un portato della organizzazione economica.

La vita economica si basa essenzialmente sul fatto della produzione, cui concorrono due fattori originari, la natura e il lavoro: *il capitale è lavoro accumulato* e *derivato dallo sfruttamento dell'operaio, cui il capitalista imprenditore defrauda il cosiddetto plus-valore* (Mehrwert), che sarebbe salario non pagato e costituente il profitto dell'imprenditore. Questo continuo ingigantirsi dei profitti porta a due conseguenze, alla *smodata concentrazione della ricchezza nelle mani di pochi plutocrati* che si vanno elevando sulla folla, e l'*immiserimento crescente delle masse.*

La concentrazione del capitale ha per conseguenza che alla fine ad un piccolo numero di capitalisti si contrapporrà la immensa massa dei proletari in miseria: questi *si impadroniranno dei mezzi di produzione per darli in mano alla comunità.* Ecco la dittatura del proletariato; e sarà la fine, d'ogni lot ta con la instaurazione

di una società senza classi, libera associazione degli individui. Queste idee Marx le aveva già manifestate pubblicamente nel celebre manifesto redatto nel 1848 insieme ad Engels, e divenne il programma del partito comunista, come « Il capitale » ne era il vangelo.
Mentre nel corso del secolo XIX i vari movimenti socialisti si sviluppano nei limiti delle varie nazioni, avviene che nel 1889, durante la Esposizione internazionale di Parigi, si raduna un congresso mondiale socialista, vi si decide che i proletari di tutti i paesi si uniscano nel motto del manifesto di Marx: «proletari di tutto il mondo unitevi! »; e si fissa come festa internazionale del lavoro il primo maggio di ogni anno. Dal 1889 al 1914 il socialismo in tutti i paesi raggiunse il suo apogeo.
Viene la guerra e i partiti socialisti vengono compressi sotto le dure necessità del conflitto e sembra che gli operai stessi abbiano perduto ogni forza di combattimento. Ma finita la guerra, le delusioni dei popoli, la disoccupazione dilagante, lo scandalo dei profittatori dei mali comuni, l'assuefazione alla violenza, predispongono le masse verso organizzazioni estremiste che le allettano con la prospettiva di profondi rinnovamenti. L'influenza della rivoluzione russa (1917) è contagiosa e i gruppi operai si predispongono alla lotta per la conquista politica. Per intanto ci si contenta di conquistare le fabbriche con la violenta occupazione tentata qua *e* là: la tattica si dimostrò generalmente infeconda e segnò amari insuccessi.

243 - Da parte dei cattolici l'atteggiamento verso il movimento operaio fu, sulle prime, di distacco, se non di sospetto, dato il carattere antireligioso da cui esso apparve spesso animato nella sua fase iniziale. Non mancarono tuttavia, fin dall'inizio, cattolici che presero aperta posizione e partecipazione alla lotta a favore degli operai. L'intervento ufficiale della Chiesa sulla questione si ebbe il 15 maggio 1891, con l'Enciclica « *Rerum Novarum* » emanata dal Pontefice Leone XIII, con la quale si davano direttive ai cattolici di tutto il mondo in materia sociale. Essa costituisce la base della *dottrina sociale cristiana* in tutti i suoi aspetti: rapporti fra datori di lavoro e lavoratori, salari, proprietà privata, condanna

della lotta di classe. L'adesione della Chiesa al movimento operaio diventerà totale con la formazione dei *Sindacati cristiani* e con l'emanazione, da parto di Pio XI, dell'Enciclica « *Quadragesimo anno* » affermante i principi sociali cristiani. Altri documenti ufficiali, nella stessa materia, l'enciclica « *Mater et Magistra* » di Papa Giovanni XXIII e la « *Laborem exercens* » di Papa Giovanni Paolo II.

Fra la dottrina marxista e la dottrina sociale cristiana esistono divergenze di carattere fondamentale. Per il marxismo la «questione sociale», cioè il problema di una più equa distribuzione della ricchezza, è una questione esclusivamente economica. Per i cattolici è una questione, sì, economica, ma anche e soprattutto morale.

Al principio delia lotta di classe dei marxisti, i cattolici contrappongono la collaborazione di classe. Il marxismo sostiene che la società è divisa in due classi: capitalisti e lavoratori, e che fra queste due classi vi è contrasto insanabile. Non è vero — controbatte la dottrina cristiana — che vi siano due sole classi nella società, permanentemente tese in una inconciliabile lotta: esistono, invece, più classi sociali, fra le quali possono sussistere dei contrasti di interesse, talora lievi, talora profondi, dei quali l'interesse collettivo consiglia il superamento attraverso una vera e redditizia collaborazione.

Alla proprietà statizzata dei marxisti si oppone dai cattolici la concezione della proprietà privata da esercitarsi in funzione sociale.

244 - **Il sindacalismo** — I sindacati sono associazioni professionali tra lavoratori aventi lo scopo essenziale di difendere gli interessi comuni della categoria. Le prime manifestazioni del movimento sindacale apparvero nel Paese che primo raggiunse un alto sviluppo industriale, l'Inghilterra: e sorsero invise alle classi dirigenti e, sul principio, proibite. Una legge del 1799 le dichiarò persino criminali. Le persecuzioni non soffocarono però il movimento operaio, che riuscì a ottenere una grande vittoria con la revoca della legge del 1799 e, subito dopo, nel 1825, con il riconoscimento legale delle *Trades-Unions,* le prime associazioni operaie riconosciute dallo Stato. Dall'Inghilterra il movimento ope-

raio dilagò presto negli altri Stati. In Francia si affermò un sindacalismo rivoluzionario, che ebbe il suo filosofo nel Sorel, l'apostolo dell'azione diretta: il movimento ebbe seguaci non molto numerosi, ma fanatici, che coi loro attentati terroristici provocarono molto spargimento di sangue. Solo nel 1864 verrà revocato anche in Francia il divieto di organizzazione di leghe operaie, e da questo momento il sindacalismo acquisterà sempre più imponente sviluppo. Negli altri Paesi, industrialmente più progrediti, il movimento sindacalista presenta analogo andamento.
In Italia i primi sindacati operai apparvero verso il 1870 e furono formati dai tipografi, presto seguiti dai tessitori, dai metallurgici, dai ferrovieri, e, mano a mano, dalle altre categorie di salariati. Nel 1906 venne costituita la Confederazione del Lavoro, facente capo ai socialisti. Sorgevano, in seguito, organizzazioni secessioniste, di diverso orientamento: cattolico, fascista.
L'avvento al potere del movimento fascista segnò raffermarsi di una nuova dottrina sociale, il *corporativismo,* che mirava a. realizzare l'armonica cooperazione fra tutte le categorie produttrici, nel superiore interesse della nazione. Tutti i sindacati di vario colore politico furono soppressi e fu costituito il *sindacato unico,* che entrò a far parte del sistema corporativo dello Stato: nel 1926 furono sanciti il suo riconoscimento giuridico e l'obbligatorietà *per tutti* dei contratti collettivi da esso stipulati. La fase di attuazione del corporativismo ebbe fine nel 1943, con la caduta del regime fascista. I sindacati ripresero così la loro originaria fisionomia di associazioni private.
Attualmente in Italia esistono tre organismi sindacali di maggiore importanza: la *Confederazione Generale Italiana del Lavoro* (CGIL), la *Confederazione Italiana dei Sindacati dei Lavoratori* (CISL) e 1' *Unione Italiana del Lavoro* (UIL). Queste tre organizzazioni hanno cercato, in epoca recente, di promuovere un processo unitario, il cui obbiettivo finale è la creazione di una confederazione unica. Questa spinta verso l'unità ha avuto per ora, come risultato concreto, la costituzione, nel luglio del 1972, di una «Federazione CGIL-CISL-UIL ».
Oltre alle organizzazioni suddette esistono poi la Confederazione Italiana dei Sindacati Nazionali dei Lavoratori (CISNAL) ed altri

numerosi organismi sindacali, che vengono genericamente indicati come « sindacati autonomi ».

245 - **I mezzi della lotta: lo sciopero e la serrata** — Le riforme che oggi si propugnano dalle diverse parti per creare migliori condizioni di vita al lavoratore, o che già sono state attuate, sono assai svariate, a seconda delle dottrine politiche di coloro che ne sono o ne sono stati fautori.

Le più radicali tendono a sostituire un nuovo ordinamento all'ordinamento liberista - capitalistico; le più moderate mirano semplicemente a correggerne i difetti. Parleremo appresso delle une e delle altre. Ma vogliamo prima accennare ai *mezzi di lotta* impiegati dai lavoratori e dai datori di lavoro: *lo sciopero e la serrata.*

L'articolo 40 della Costituzione della Repubblica italiana dice laconicamente: Il diritto di sciopero si esercita nell'ambito delle leggi che lo regolano.

Lo sciopero è una sospensione o una astensione dal lavoro, concertata da un gruppo di lavoratori, allo scopo di fermare l'attività dell'azienda. Ha come causa efficiente il conflitto fra datore di lavoro e prestatore d'opera; come causa finale, l'esaudimento delle richieste avanzate dai lavoratori, attraverso alla pressione esercitata sul datore danneggiato, nei propri interessi, dalla interruzione del lavoro.

La legittimità o meno, la moralità o meno di questa arma in mano del lavoratore è nella maniera con cui è usata: come del resto tutte le armi! In linea generale è legittima. È un mezzo di cui il lavoratore si serve o per difendere i propri diritti o per promuovere i propri interessi: la sua liceità è condizionata dal fatto che egli con ciò non leda i diritti altrui.

Il che avviene ad esempio, se con violenze, minacele, ingiurie si impedisca ad altri di lavorare, o quando la sospensione del lavoro e la impossibilità delle prestazioni che ne consegue riescano di grave nocumento alla collettività.

Deve essere quindi regolato dalla legge: tale regolamento si raccomanda d'altronde in quanto, in sostanza, lo sciopero è un mezzo di farsi ragione da sé. Sovverte quindi l'ordine giuridico, lede gli

interessi di terzi, dà la vittoria non necessariamente alla causa giusta, ma eventualmente alla causa del più forte. Siccome ragionevolmente se si concede al lavoratore il diritto di sciopero, non si può negare al datore di lavoro il suo contrapposto, il diritto di serrata (chiusura della fabbrica con congedo temporaneo degli operai per privarli del lavoro, e, toccandoli nell'interesse, costringerli a cedere), ne deriva un conflitto che rompe l'armonia della produzione e l'ordine sociale.
Questi mezzi di lotta devono essere quindi usati quando siano tentati e riusciti vani altri mezzi pacifici di rivendicazione, quali l'arbitrato, il ricorso all'opera mediatrice dell'autorità, e simili
Dal punto di vista meramente economico se ne possono deplorare i *danni* che, in ragione della sua estensione possono essere *diretti* e *indiretti.* Sono danni *diretti:*
— per l'operaio, la perdita della paga, che non sempre è compensata dal miglioramento ottenuto;
— pel datore di lavoro, la interruzione della produzione, e l'eventuale aumento del costo del lavoro se i miglioramenti economici chiesti dal lavoratore sono stati ottenuti.
Effetti *indiretti*: di questi, primi ed immediati contraccolpi possono essere vari ed impensati: l'aumento del costo del lavoro può indebolire la posizione dell'imprenditore nel mercato delle merci alla cui produzione è intento e, sotto la pressione di concorrenti, fargli perdere preziosa clientela. Un miglioramento ottenuto dagli operai in seguito ad uno sciopero può risultare passeggero ed illusorio per essi, dannoso per la produzione nazionale, e gravido di funeste conseguenze. In una parola è arma pericolosa e va data in mano solo a chi sa usarla con moderazione e discernimento. Sempre condannabili gli *scioperi politici*, nei quali manca la causa finale ed efficiente a giustificarli nei gravi danni che sempre ne conseguono.

246 - **Sostitutivi dell'ordinamento capitalistico** — Siamo oggi in clima di riforme e i grandi riformatori suggeriscono ed auspicano ordinamenti economici nuovi da cui risulterebbe innegabile, efficace, miracolosa panacea ai disordini del presente regime sociale: la *socializzazione* e la *nazionalizzazione* della produzione.

Socializzazione — La si potrebbe ottenere in due modi: o attribuendo la proprietà dei mezzi di produzione ai sindacati dei lavoratori, o, passata tale proprietà allo Stato, affidare la gestione delle aziende così socializzate ad organismi autonomi, nazionali o regionali o provinciali, che siano proporzionalmente e pariteticamente rappresentanti lo Stato, i consumatori e i lavoratori.
Contro la prima forma si obbietta che in definitiva la riforma avrebbe intenti prettamente sociali, in quanto la espropriazione dei capitalisti avverrebbe non già a beneficio della collettività, ma bensì di singoli gruppi di operai: si possono muovere obiezioni più di natura giuridica o politica, che non economica. Dal punto di vista economico si può opporre che così si verrebbe ad instaurare un regime di monopolio, affidato dalla legge ad una categoria di cittadini. Essi naturalmente lo eserciterebbero in vista soltanto dell'esclusivo interesse particolare della categoria, senza preoccuparsi degli interessi della collettività. I danni, le ingiustizie, gli inconvenienti dei regimi di monopolio, nei casi in cui sia gestito non da enti pubblici, sono stati in altra parte esposti: non v'ha necessità qui di ripetersi.
Anche verso la seconda forma si potrebbero muovere le obiezioni relative al regime di monopolio: che però sarebbero alleviate dall'essere anche lo Stato rappresentato nella direzione dell'azienda. Talora si concede anche ai proprietari privati di mantenere in comune con lo Stato la comproprietà delle aziende. Così lo Stato possederebbe una parte delle azioni che dividerebbe con i privati, ed insieme con essi il rischio e la direzione. Ma questo sistema, che realizzerebbe una ben addomesticata socializzazione, non gode le preferenze dei riformatori. La socializzazione pura, che escluderebbe dalla proprietà dell'azienda assolutamente i privati, consisterebbe nella gestione dell'impresa, in accordo tra Stato, consumatori e personale; tale gestione potrebbe per certo esercitare un notevole controllo. La misura di tale controllo sarebbe in relazione alla finalità da raggiungere, cioè la tutela dell'interesse generale della collettività cui attenderebbe lo Stato, in armonia dei subordinati interessi del personale e dei consumatori. Si tratterebbe di assicurare l'abbondanza, la qualità buona e

il giusto prezzo dei prodotti, senza tuttavia lesinare un'equa retribuzione per i direttori, i funzionari e gli operai, in proporzione del loro contributo al buon successo dell'azienda. Pel successo dell'innovazione si richiede uno Stato forte, non succube agli appetiti della piazza, una massa operaia evoluta e cosciente; presupposti non di facile realizzazione nei nostri tempi di spensierata demagogia.

247 - **Nazionalizzazione** — Con nazionalizzazione si intende il passaggio allo Stato della proprietà e dalla gestione di particolari aziende (con espropriazione o senza dei vecchi proprietari) e assunzione della direzione da organi dipendenti più o meno dallo Stato. Si chiede specialmente per le grandi industrie monopolizzate in seguito al moderno movimento verso la concentrazione industriale di cui a suo tempo vedemmo, per grandi complessi industriali o commerciali anche se non monopolizzati, per le industrie chiavi, e così via... perché l'appetito vien mangiando.
Si deve premettere che lo Stato è il pessimo tra i gestori di industrie e commerci: una prova a posteriori ridondante di suggestione e di persuasione ce la dà lo Stato Italiano.
Le principali industrie di Stato in Italia sono le ferrovie, le poste, i tabacchi, i telegrafi, i telefoni, l'energia elettrica ed altre minori. Esso non sa gestirle altro che nel tepido e comodo clima del monopolio di diritto o privativa; se non avesse questa difesa, e se non potesse sollevare le proprie aziende dai gravi carichi tributari, lo Stato *non potrebbe reggere la concorrenza* delle imprese private, che per ciò stesso si dimostrano meglio organizzate, meglio agguerrite, meglio condotte, più tecnicamente perfette.

248 — Ma ben altri argomenti mi piace portare oltre a questi di intuitiva, direi quasi popolare evidenza. Il ragionamento dimostra e la esperienza conferma che lo Stato è un imprenditore meno capace dei privati. E grazie a Dio questa verità sta tornando di dominio pubblico!
Le ragioni di questa inferiorità sono schematicamente le seguenti:
— la mancanza di interesse personale nei funzionari che gestiscono, che dirigono le imprese. Essi non hanno né ad essi si può

richiedere, la stessa cura, lo stesso zelo, la stessa prontezza ad assumersi responsabilità, la stessa attenzione al risparmio del privato che gestisce l'azienda propria;
— lo Stato è debole verso il suo personale e lo paga male; né sa premiare il merito del più solerte e produttivo. È perciò questo personale più svogliato e quindi più numeroso; e per ciò stesso più costoso;
— difetto insanabile nelle norme di reclutamento e di avanzamento;
— lo Stato è servo dei partiti e degli elettori; moltiplica quindi i servizi e i funzionari per compiacere ai suoi padroni;
— l'impresa di Stato è costosissima, lenta, impacciata nel lavoro di controllo, di sorveglianza, di contabilità;
— la moltiplicazione delle imprese di Stato diminuirebbe rovinosamente per l'economia nazionale lo spirito d'iniziativa, il senso di responsabilità, la voglia dell'intenso lavoro nella massa dei cittadini, che addormenterebbe pigramente nella mediocrità misera del *travet.*
Non pensiamo però di affermare che si possa fare a meno dell'impresa di Stato: teniamo pere a proclamare la mediata e sperimentata opinione che in certi specificati casi l'impresa di Stato, benché meno economica, più impacciata, più lenta, più burocratica, meno elastica, più pletorica, deve essere ammessa e preferita; quando non sia assolutamente inevitabile e necessaria.

249 — Le condizioni che giustificano o rendono preferibile la nazionalizzazione sono:
A) le industrie involventi un interesse pubblico, per cui il servizio reso sia di evidente pubblica utilità (ferrovie, poste, in quanto in mano dei privati sarebbero gestite e sfruttate con i alteri de! monopolio e quindi dell'esclusivo massimo tornaconto individuale), o in quanto corrispondano ad una funzione essenzialmente pubblica (giustizia, istruzione, od in questi casi dovrebbe meglio parlarsi di pubblici istituti) o in quanto salvaguardano la pubblica fede (monetazione, emissione biglietti di banca e simili).
B) la concentrazione delle private imprese sia molto avanzata cosicché sia per formarsi o si sia già formato un monopolio privato,

il quale non possa essere vinto con i normali mezzi legislativi o amministrativi.
C) tecnica semplice, ben conosciuta e quindi amministrazione ben controllabile.
D) esclusione assoluta delle imprese rischiose, il cui guadagno risieda sulla speculazione.

Quindi senza dichiarare una opposizione di principio a questa tendenza verso le nazionalizzazioni in quanto è intuitivo che anche il più intransigente individualista ne deve pure ammettere talune inevitabilmente; dobbiamo però affermare una risoluta contrarietà alla loro generalizzazione, giacché ogni nuova nazionalizzazione restringe il campo lasciato alla iniziativa privata e alla concorrenza, elementi indiscutibili di benessere e pace sociale; allarga i compiti e le responsabilità dello Stato già macchinosamente oberato dai molti assunti fino' ad oggi col danno di quello stesso benessere e pace sociale; accresce di troppo la già smisurata potenza dello Stato con la conseguente compressione delle libertà individuali; insinua nell'animo dei cittadini una sempre maggiore avversità verso lo Stato che appare un tiranno che soffoca ogni attività privata.
Le osservazioni e conclusioni contenute in questo capitolo non devono estendersi alle imprese gestite dallo Stato a scopo fiscale, i cosiddetti monopoli fiscali, di cui già dicemmo a suo tempo che superano la maggior parte delle obbiezioni perché lo scopo e il risultato fiscale sanano ogni inferiorità di gestione.

250-252 - **Reddito e patrimonio —** Abbiamo più sopra detto che la distribuzione è uno scambio di prodotti con servigi produttivi, domina quindi anche in questo aspetto del fatto economico la legge del valore, in quanto i servigi produttivi hanno ancor essi un valore, che si chiamerà salario, interesse, rendita, profitto; che si livellerà entro periodi lunghi sul costo di produzione, oscillando nei brevi sotto l'influenza della legge della domanda e dell'offerta. Questi compensi goduti dai vari agenti della produzione si chiamano genericamente *redditi.*
In fronte al reddito sta il *patrimonio;* il reddito sarebbe quella

quantità di ricchezza che affluisce ad una persona determinata, la quale ricchezza può essere consumata senza diminuzione della fortuna originaria.

Modernamente si ha del reddito una nozione come di un *flusso di ricchezza o* meglio di *utilità, o* anche di *servizi* che provengono al soggetto da certi beni: è un concetto dinamico. Invece il concetto di patrimonio sarebbe la massa di beni, il *fondo* di ricchezze che può essere anche di natura personale, come l'attitudine al lavoro che esiste in un dato momento a disposizione della persona.

Sarebbe questo un concetto di reddito però che non considera la circostanza che il patrimonio o il capitale o fondo produttivo abbiano alla fine di un certo periodo il medesimo valore che avevano all'origine: sarebbe un reddito, come si dice, *realizzato.* Il reddito *guadagnato* invece è quello che un capitale o un patrimonio può dare, dedotte le spese, senza alterazione del suo valore. Siccome in un certo periodo il patrimonio e il capitale possono aumentare di valore (per circostanze varie, quali l'aumento dei prezzi dei prodotti, la diminuzione dei costi di produzione, l'aumento della domanda, o la diminuzione dell'offerta) oppure diminuire (per circostanze analoghe e contrarie alle precedenti, oppure per l'invecchiamento o deterioramento della cosa) il reddito guadagnato sarà uguale al reddito realizzato *più* gli aumenti di valore del fondo, *meno* i deprezzamenti e *tolte* le spese o costi di produzione. Il reddito realizzato si chiama anche *entrata;* il reddito guadagnato anche reddito *netto.*

253 — 1 redditi possono essere *perpetui, vitalizi* o *temporanei a seconda della loro durata; immobiliari o mobiliari* a seconda della natura della ricchezza che li produce; *in moneta o in natura* a seconda della ricchezza onde sono rappresentati. Taluni chiamano redditi di *redistribuzione* quelli che spettano ai non produttori (si allude al concetto di produttività dal punto di vista sociale: attitudine cioè a produrre beni *permutabili e materiali)* e ne portano esempio nelle quote di ricchezza date in scambio di servigi (stipendi degli impiegati, onorario dei professionisti, salario dei domestici, per servigi *necessari* e più o meno *utili,* ma *improduttivi* rispetto alla economia sociale); oppure derivanti da liberalità

(a vantaggio di persone che non possono procurarsi da sé i mezzi di vivere); oppure estorte con la violenza o con la frode.
In una economia monetaria il reddito si manifesta come una certa quantità di moneta: questo sarebbe il *reddito nominale:* ma siccome varia la capacità di acquisto della moneta, più del reddito nominale occorre il *reddito reale,* che è la capacità di acquisto del reddito nominale. Svalutandosi la moneta, pur rimanendo fissi i redditi nominali, diminuiscono i redditi reali in quanto diminuisce la loro capacità di acquisto: e viceversa.
Il reddito *nazionale* e la somma dei redditi individuali, e dei redditi degli enti collettivi e pubblici.

Capitolo Secondo

IL SALARIO

254 - *Salario* — Salario è la remunerazione spettante al lavoratore che abbia ceduto all'imprenditore la propria attività fisica e intellettuale affinché costui la possa adoprare a proprio rischio e pericolo nell'impresa.
Può essere in natura, o in *moneta,* a seconda della qualità dei prodotti che lo costituiscono. Il salario può essere fornito tutto in moneta; o parte in moneta e parte in prestazioni di vitto, dì vestiario, di abitazione. Il salario in natura dà luogo, quando i diritti degli operai non siano difesi, all'abuso del *truck System,* pel quale l'imprenditore attribuendo un valore molto alto ai beni che fornisce all'operaio riesce a defraudare parte della mercede.
Il salario in moneta si distingue in salario *nominale* e salario *reale:* il primo equivale alla quantità di muleta ricevuta, mentre il secondo resulta dalla quantità di beni, servigi e prodotti che l'operaio può acquistare col salario nominale. Fermi restando i salari nominali, un rincaro della vita riduce proporzionalmente i salari reali.
Riguardo alla sua misura, il salario può essere a *tempo,* cioè secondo la durata del lavoro o a *cottimo* secondo la quantità di prodotto verificata per ciascun operaio (*cottimo individuale) o* per un

gruppo di operai (*cottimo collettivo).* È intuitivo che v'è la tendenza a che i due saggi di salario si *corrispondano* in quanto che l'imprenditore esige dall'operaio in un certo tempo una determinata quantità minima di prodotto, nel salario a tempo; e nel salario a cottimo si stabiliscono i cottimi in relazione al presumibile tempo da impiegarsi per fornire la quantità di prodotto, base di remunerazione. Gli operai abili solleciti esperimentati preferiscono il salario a cottimo, che procura a loro proporzionalmente alti salari giornalieri; ma v'è il pericolo per l'imprenditore che il lavoro sia condotto con minor precisione. È appunto nei lavori di precisione che si raccomanda il salario a tempo, mentre il salarlo a cottimo stimola maggiormente l'attività dell'operaio, interessandolo all'aumento del prodotto lordo.

Su questo concetto si basano i cosiddetti salari *incentivi* che mirano ad aumentare la produttività del lavoro anche più di quanto non lo facciano i semplici salari a cottimo. Essi consistono, nelle varie loro combinazioni, sostanzialmente all'assegnazione al lavoratore di un compenso unitario notevolmente *più alto* se la produttività del lavoro *tocchi* o *superi* un certo *limite,* comminando una *diminuzione* della remunerazione *base* se la produttività del lavoro *scenda* sotto un certo limite. Hanno il difetto di spingere l'operaio ad un lavoro troppo intenso, logorante; e d'altronde tendono col tempo ad abbassare il saggio del salario, in quanto gli jm- prenditori sui sempre maggiori resultati ottenuti fondano pretese per alzare i *limiti massimi* e *minimi,* base i primi di *r maggio razione,* i secondi di *minorazione* del compenso unitario. È la disumana pratica dello *stakanovismo.*

Il salario a *scala mobile* si determina in base di un prezzo dei prodotti e di un salario tipici, e varia con aumenti o diminuzioni proporzionali alle variazioni di questi elementi tipici.

Il salario a scala mobile presenta non lievi difficoltà. In primo piano tutte le difficoltà che gli statistici hanno dovuto incontrare e superare per costruire le loro serie degli indici del caro vita. Quali e quante merci devono essere messe a base del calcolo? merci contingentate o calmierate od anche merci del mercato libero e anche merci del mercato nero? oppure una qualche media dei diversi prezzi? la lista dei consumi, stabilita una volta, deve

rimanere immutata oppure deve essere continuamente aggiornata per inserire nuovi consumi o depennare consumi caduti in disuso; e in caso affermativo, quali gli accorgimenti per mantenere la comparabilità dei dati? La tecnica statistica ha risposto assai bene a questi dubbi e la serie che si pubblica in Italia non è suscettiva di gravi diffidenze.

255 **- Il lavoro «personale»** e **«necessario» —** Il lavoro nell'uomo ha due caratteri impressigli da natura; cioè di essere «*personale*», perché *inerente* alla persona, e del tutto proprio di chi la esercita e a cui pro' fu data è la forza di lavoro; *poi di essere «* necessario », perché il frutto del lavoro abbisogna all'uomo pel mantenimento della vita.

Ed invero, alcuni uomini, anzi molti uomini, senz'altro la maggioranza degli uomini, nascono e non sono proprietari di beni patrimoniali di nessuna sorta: hanno solo a loro disposizione le forze delle braccia e quelle dell'intelligenza. Hanno pur *diritto di vivere!* e per vivere, devono poter contare su quell'unica risorsa che è a loro disposizione: sul lavoro. Conservarsi in vita d'altronde è un dovere, ed anche un diritto: il diritto di procacciarsi i mezzi di sostentamento che per gran parte dell'umanità si riducono al salano, alla remunerazione del lavoro. Ovvia regola quindi di giustizia naturale è che il salario debba essere sufficiente al mantenimento in vita, in una vita confacente alla dignità di uomo e al grado di civiltà raggiunto dai vari popoli, nei diversi paesi, nei tempi attua li. È questo il salario giusto, che per essere tale deve bastare al sostentamento dell'operaio durante *tutta* la sua vita. /

Ma non tutta la vita dell'operaio é lavorativa: l'infanzia e la vecchiaia (e la malattia e la disoccupazione) sono periodi in cui il salario non corre, perché l'uomo non lavora. Per la sua vecchiaia (e le malattie e la disoccupazione involontaria) la legislazione sociale deve accomodare le cose in modo soddisfacente attraverso ad un ben congegnato sistema di assicurazioni. Per la infanzia, le giovani generazioni hanno *diritto* ad essere allevate, mantenute ed educate dai genitori, i quali", se operai, dovranno godere di un complemento di stipendio pel mantenimento dei figli.

Salario giusto è, quindi, il *salario familiare,* bastante al decoroso

mantenimento dell’operaio e della famiglia e allaa educazione e alla istruzione della prole.

256 - **Il salario variabile « non indipendente »** — Il salario giusto non è però una *variabile indipendente:* deve cioè corrispondere ad altre non trascurabili esigenze.
Il lavoro ha una sua *produttività,* che è la quantità di beni che dal lavoro sono derivati: ed, espressa in moneta, resulta dal prezzo globale dei prodotti del lavoro. Di regola questo valore monetario dei prodotti del lavoro supera il salario e questo supero serve a remunerare gli altri fattori della produzione. Ma a volte quel valore monetario scende al livello del salario ed anche al di sotto: il costo del lavoro in quei momenti sarebbe superiore alla sua produttività. Cosicché l’azienda non potrebbe sopportare quei salari senza correre rischio di andare in rovina, da cui deriverebbe in definitiva il danno stesso degli operai.
In tali casi può il salario scendere un po’ al di sotto dei livelli raggiunti nei periodi di prosperità, ben s’intende, purché i diminuiti guadagni della azienda non siano imputabili ad inettitudine, ad indolenza, o a noncuranza del progresso tecnico od economico da parte dell’imprenditore.
In sostanza la determinazione del salario deve rispondere a tre esigenze: i bisogni della famiglia operaia, le condizioni dell’azienda ed il bene comune.
Sarà nella pratica delicato il compito di coordinare questi elementi, quando per caso avessero per un momento a divergere. Punto fondamentale è per certo questo: che il salario non dovrà mai scendere, di regola, al di sotto delle normali e ragionevoli esigenze di vita del momento: le quali corrispondono allo stato dell’economia nazionale, alle abitudini ormai consolidate nella generalità delle famiglie operaie. Siccome queste circostanze sono mutevoli, le esigenze di vita devono essere interpretate come dinamicamente progressive.
Solo nel caso di crisi economiche durature e profonde, le esigenze normali di vita della classe operaia saranno chiamate a qualche rinunzia sempre che siano accompagnate da correlativa diminuzione dei profitti degli imprenditori capitalisti, e siano limitate,

nella loro entità, dalle opportune riduzioni di costi, e dagli aumenti della produttività dell'impresa, ottenuti con progressi tecnici.

257 - **Giusto salario** — Abbiamo affermato che *giusto salario è il salario familiare,* cioè quanto occorre al decoroso mantenimento del lavoratore e della sua famiglia e alla educazione e istruzione della prole. E non si dovrà temere la circostanza del troppo alto livello del salario che indurrà poche o molte imprese a chiudere. Gli alti salari, in genere, accrescendo la produttività del lavoratore, determinano un basso costo del lavoro, e viceversa. Cosicché i dissesti saranno più frequenti nelle imprese in cui i salari sono insufficienti. La responsabilità dei dissesti risale in genere a mala amministrazione, a speculazioni sbagliate, a insufficienza tecnica delle singole aziende.
D'altronde gli operai licenziati, temporaneamente disoccupati, saranno in breve riassorbiti dalle rimanenti aziende, meglio organizzate e più potenti.
Se il male dovesse essere generale, si ricade nell'ipotesi sopra esaminate delle crisi, profonde e durature, durante le quali, ragionevolmente, anche i salari dovranno essere sottoposti a qualche falcidia: e ciò è giusto ed inevitabile, perché se durante la crisi la produzione nazionale scema, i redditi di tutti i fattori della produzione dovranno scemare, ed anche quindi i redditi di lavoro. Il concetto di salario giusto è concetto tutto relativo alle condizioni di fatto che sono esse stesse mutevolissime.

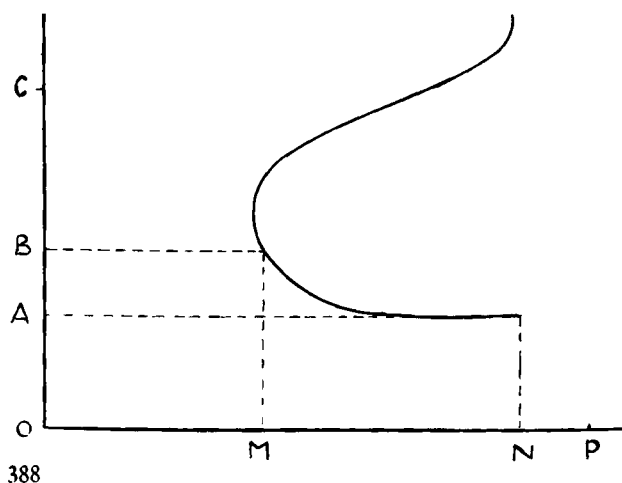
258 — In conclusione ***salario giusto*** è quindi, il ***salario familiare,*** bastante al decoroso mantenimento dell'operaio e della famiglia e alla educazione e alla istruzione della prole.
A tali principi si ispira oggigiorno la legislazione di tutti i Paesi civili. La Costituzione italiana solennemente li proclama, dichiarando che « il lavoratore ha diritto ad una retribuzione proporzionata alla quantità e qualità del suo lavoro e in ogni caso sufficiente ad assicurare a sé e alla famiglia un'esistenza libera e dignitosa (art. 36) e che i lavoratori hanno diritto che siano preveduti ed

assicurati mezzi adeguati alle loro esigenze di vita in caso di infortunio, malattia, invalidità e vecchiaia, disoccupazione involontaria (art. 38, comma 2°).
Costituiscono queste ciò che si denominano *le conquiste delle classi lavoratrici.* Conquiste nel senso pieno della parola, perché frutto di una lunga lotta, talvolta anche cruenta, dovuta sostenere dagli operai per sollevarsi dalle orride condizioni di miseria estrema in cui si dibattevano: la lunga, drammatica lotta che va sotto il nome di « conflitto fra capitale e lavoro ».

259 - **Prezzo e costo del lavoro** — Di fronte al salario stanno la *produttività del lavoro* e il *costo del lavoro,* aspetti che interessano l'imprenditore e insieme l'economia generale. Il salario è la quantità di beni con i quali l'imprenditore remunera il lavoro: è cioè *il prezzo del lavoro.* La produttività del lavoro è la quantità di beni che dal lavoro sono derivati.
Il costo del lavoro è il rapporto fra il salario e la produttività del lavoro.
Due operai che ricevono lo stesso salario, hanno un costo molto diverso per l'imprenditore se la produttività di uno è alta e dell'altro è bassa.
Un salario basso può rappresentare un alto costo del lavoro, se è bassa la produttività; viceversa un salario alto può dar luogo a un basso costo del lavoro, se è alta la produttività. Con questo riflesso si difende la politica degli alti salari, perché inducendo essi generalmente un'alta produttività del lavoro, ne abbassano assai il costo.

260 - Domanda e offerta di lavoro — Il salario come vedemmo, è il prezzo del lavoro eseguito per conto e a rischio dell'imprenditore. *Saggio del salario è il rapporto tra il salario di un lavoratore nell'unità di tempo, e la quantità di lavorqjprodot- to in quel tempo.* Questo saggio ha tendenza a variare per molteplici circostanze entro un limite massimo e un limite minimo.
Il limite massimo è dato dalla produttività del lavoro; il minimo dalla quantità di beni strettamente necessari all'operaio per mantenere sé e la sua famiglia in una esistenza decorosa, e umana. Le

oscillazioni entro questo limite dipendono dalle variazioni della domanda e della offerta di lavoro.
La domanda di lavoro è esercitata dagli imprenditori, i quali valutano il lavoro a seconda della sua produttività, effettuando la loro domanda se e in quanto l'utilità del lavoro dell'ultimo lavoratore assunto (lavoratore marginale) eguagli la retribuzione che deve essergli corrisposta.
L'offerta del lavoro, da parte degli operai, di regola aumenta con l'aumentare delle retribuzioni; e diminuisce se i salari diminuiscono. Ma nel mercato del lavoro succede talora che gli effetti di una variazione delie remunerazioni si verificano in i;n senso che sembra anormale: aumenta l'offerta quando le paghe diminuiscono (perché gli operai non vogliono sottostare ad una diminuzione di reddito e per difendere il livello dei guadagni è giocoforza che lavorino di più); diminuisce talora l'offerta quando le paghe aumentano (migliorata la condizione di vita si concedono un po' di spasso per se e per i familiari). I teorici ad illustrare questo fenomeno hanno proposto un grafico assai suggestivo.
A un *salario basso* corrisponde una *elevata offerta* di lavoro: il bisogno costringe a lavorare molto per compensare l'esiguità della remunerazione.
Aumentando il salario, l'offerta di lavoro in una prima fase *diminuisce*: avendo l'operaio raggiunto un dato tenore di vita, l'aumento del salario complessivo ne riduce l'utilità massimale, cosicché la durata del lavoro, che è pena, tende a diminuire. Ma in una seconda fase, cioè in corrispondenza a salari ancor più elevati, il lavoratore è stimolato ad aumentare le proprie prestazioni dalla prospettiva di conseguire uno stato di benessere, un tenore di vita assai elevato: e perciò l'*offerta* di lavoro aumenta.
Infine, in una terza fase di salari elevatissimi, il lavoratore è indotto a ridurre la propria attività per godere il benessere che l'alto salario gli procura: *l'offerta di lavoro diminuisce* di nuovo, e definitivamente.
Nel grafico di contro, sulle ordinate segno la durata del lavoro e sulle ascisse il salario orario. La curva segna l'andamento della offerta. I primi incrementi di salario oltre un certo limite sono accompagnati da una diminuzione della offerta. Se il salario sale da

OA ad OB la quantità di lavoro decresce da ON a OM. Sorpassato questo limite, il salario, raggiunta una forte consistenza, invoglia l'operaio ad intensificare gli sforzi produttivi, e l'offerta aumenta fino a P (corrispondente al salario OC), per poi nuovamente decrescere.

Sono sottigliezze di indagine, sulle quali è da farsi qualche riserva perché non sono suffragate da generale esperienza.

261 - **La teoria del salario nella scuola classica** — Per la scuola individualista liberale, il lavoro è una merce che presenta qualche particolarità contingente, quale la non accumulabilità: e il prezzo, ossia il salario, è sottoposto alle leggi economiche che regolano il prezzo delle merci.

Secondo lo Stuart Mill (*teoria del fondo salari)* la misura del salario dipende dal rapporto fra due elementi: il *numero* degli operai, rappresentante *la offerta di lavoro,* e quella quantità di capitale circolante che gli imprenditori destinano al pagamento della mano d'opera *(fondo salari),* rappresentante *la domanda.*

Perciò, restando invariato il numero dei lavoratori, il salario aumenta o diminuisce con l'aumentare o il diminuire del fondo salari; e restando invariato il fondo salari, il salario aumenta o diminuisce rispettivamente col diminuire o l'aumentare del numero

dei lavoratori.
« Se due operai corrono dietro a un imprenditore ». insegna lo Stuart Mill, « il salario scema: se due imprenditori dietro a un operaio il salario cresce ».
Secondo il Ricardo (*teoria del salario naturale)* il prezzo normale, o naturale, del lavoro è dato da quel minimo indispensabile perché gli operai possano sussistere. e perpetuare la loro specie senza accrescimento né diminuzione. Si avrebbe cioè un costo *dì produzione del lavoro* che, come il costo delle merci, ne determinerebbe il prezzo. Da questa teoria, il socialista Lassalle trasse la celebre *legge ferrea del salario,* secondo la quale gli imprenditori corrispondono al lavoratore solo lo strettamente necessario per il mantenimento proprio, della moglie e di un figlio, che dovrà sostituirlo quando egli non sarà più atto al lavoro.
Il salario normale non può essere né maggiore né minore da questo « costo ». Ed ecco quale ne sarebbe la dimostrazione, quando i salari tendono all'aumento, la classe operaia procrea maggior numero di figli e cresce di numero la popolazione di lavoratori: allora l'accresciuta offerta di braccia da lavoro ne deprime il prezzo, e il salario scende fino al limite della spesa per la sussistenza, ed anche sotto. Si ha allora per reazione una limitazione della procreazione; e la popolazione operaia tende a tornare al suo livello normale che permetta un salario tollerabile.
Così è che la domanda per gli uomini, simile a quella per ogni altra merce, necessariamente regola la produzione degli uomini: affrettandola quando essa va troppo lentamente, arrestandola quando essa va troppo rapidamente.

262 — Seguendo dunque la teoria della scuola classica, come per ogni merce, anche per il lavoro avremo un prezzo (salario) *corrente* ed uno *normale.*
Il *salario corrente* oscilla in conseguenza delle variazioni della domanda e dell'offerta di lavoro. La domanda è costituita dalla quantità di capitale circolante, che è effettivamente impiegato o destinato alla produzione per *quella parte che proporzionalmente spetta* alla retribuzione dell'operaio; quantità che *direttamente* è determinata dalla quantità totale di capitale (fisso e circolante, sia

capitale tecnico che capitale salari) e *indirettamente* dipende dal risparmio. *L'offerta di lavoro* è la quantità degli operai *disposti* a lavorare, che abbiano le *attitudini* richieste dalle varie specie di lavoro di cui è, volta a volta, domanda.
Il *salario normale* invece tende al suo *costo di produzione;* cioè alle spese necessarie e sufficienti a mantenere l'operaio nella condizione (*tenore di vita*) abituale nei vari luoghi, nei vari tempi, nei vari stadi di civiltà. Il limite minimo è il salario *necessario,* lo strettamente indispensabile a mantenere in vita l'operaio, ed è quello cui allude la desolante teoria del Lasalle (*legge ferrea* o bronzea *del salario),* sulla quale puntano le diverse scuole socialiste; il limite massimo è la produttività del lavoro.
Ecco perciò quale sarebbe, sempre secondo la scuola classica, la *dinamica dei salari.*
Quando il salario normale scendesse sotto al limite minimo, a lungo andare si restringerebbe l'offerta in quanto diminuirebbe la riproduzione nella classe operaia, e il salario tenderebbe a ritornar a livelli più alti; se-salisse oltre il limite della sua produttività, non converrebbe agli imprenditori di assoldare operai e la domanda non li seguirebbe in queste loro esagerate pretese, e, dopo una temporanea crisi di disoccupazione, i salari tornerebbero verso il punto di equilibrio normale.
L'offerta di lavoro varia lentamente e segue i movimenti della popolazione; più elastica è la domanda di lavoro, che segue i movimenti del risparmio: più sfavorevole quindi agli operai la dinamica del salario, in quanto l'offerta di lavoro non può essere diminuita da un momento all'altro, mentre la domanda può essere contenuta fra l'altro anche in quanto l'introduzione o l'estensione dell'uso delle macchine allarga continuamente la quota del capitale tecnico a scapito della quota del capitale salari.
I salari poi tendono a livellarsi nei vari luoghi e nelle varie industrie, perché il tornaconto induce l'operaio a disertare i mestieri e le occupazioni meno remunerate, e la concorrenza li porta ad affollare le industrie in cui più alto è il livello delle paghe. Questa tendenza però incontra ostacoli non soltanto economici, ma anche e più specialmente morali.
Tale sarebbe, per gli individualisti liberali, la legge generale del

salario, che poi si verrebbe a svolgere e a concretizzarsi nei casi singoli in molteplici leggi speciali a seconda delle varie condizioni di luogo, di attitudini della classe operaia, di educazione professionale più o meno sviluppata, di varietà di professioni o di industria. Leggi diverse presiedono alla dinamica del lavoro industriale in confronto del lavoro agricolo; del lavoro qualificato in confronto del non qualificato; del lavoro manuale e del lavoro intellettuale; nelle occupazioni più o meno rischiose, nelle più o meno penose, nelle più o meno decorose; a seconda del tirocinio necessario più o meno lungo e difficile. Ma anche tutte queste leggi speciali sono legate alla legge generale del valore del lavoro, in cui coefficienti determinanti sono soltanto la domanda, l'offerta, il costo di produzione.

Tale la brutale teoria del salario così come è presentata, con maggiore o minore tatto o ipocrisia che dir si voglia, dalla scuola dell'economia classica.

263 - Correttivi dell'ordinamento liberista-capitalistico — Abbiamo accennato in precedenza ai *sostitutivi dell'ordinamento liberista-capitalistico.* In questa sede è appropriato ricordare invece i correttivi di tale ordinamento, i quali presentano anche una maggiore importanza, per il fatto di avere trovato più larga applicazione. Si tratta di quegli istituti intesi ad attuare una miglior giustizia sociale pur nel mantenimento della struttura liberale dell'economia.

Tali sono: il contratto collettivo di lavoro, le assicurazioni sociali, la compartecipazione agli utili, l'azionariato operaio, le cooperative di lavoro, le commissioni interne, i comitati di fabbrica e i consigli di gestione.

264 - **Il contratto collettivo di lavor**o — È un accordo stipulato dal sindacato dei lavoratori di un determinato ramo di produzione, con la contrapposta associazione dei datori di lavoro (*contratto nazionale* o *di categoria)* ovvero dalla rappresentanza unitaria dei lavoratori di una azienda con il datore di lavoro (*contratto aziendale):* esso ha per oggetto il trattamento che deve essere accordato

al lavoratore, per quanto riguarda la retribuzione, le ferie e, in genere, le condizioni di lavoro, e le sue norme devono essere obbligatoriamente applicate nei contratti individuali di lavoro, salvo che questi non stabiliscano condizioni più favorevoli al lavoratore.
Per comprendere l'importanza del contratto collettivo di lavoro basta riflettere che allorquando il lavoratore è solo nel trattare con il datore di lavoro, la sua posizione è estremamente debole: egli deve lavorare per poter vivere, mentre l'imprenditore, non avendo necessità altrettanto assoluta e urgente della sua opera, potrebbe approfittare di ciò per imporgli delle dure condizioni. La «forza contrattuale» è cioè tutta dalla parte dell'imprenditore.
Diversamente stanno le cose nel contratto collettivo di lavoro, nel quale le trattative col datore di lavoro sono condotte dai rappresentanti sindacali, tecnicamente preparati e forti del numero dei lavoratori che rappresentano: la reciproca forza delle parti tende allora ad equilibrarsi.

265 - **Le assicurazioni sociali** — Le assicurazioni sociali obbligatorie contro gli infortuni sul lavoro, le malattie professionali, l'invalidità e la vecchiaia, la disoccupazione, ecc., sono un'altra importante conquista delle classi lavoratrici. A differenza delle assicurazioni private, le quali si fondano essenzialmente sull'interesse del singolo (cioè di colui che è esposto a un dato rischio, il quale viene lasciato libero di assicurarsi o meno), esse si fondano, oltre che sull'interesse del singolo, anche su un interesse collettivo: l'interesse ad una adeguata protezione dei lavoratori. Di qui l'intervento dello Stato, mediante una legislazione la quale: a) *rende obbligatoria l'assicurazione* (entro certi limiti di età), non potendosi sopportare che eventuali imprevidenti finiscano per cadere a carico della collettività per non avere usato i mezzi di previdenza a loro offerti; b) *accolla in tutto o in parte i relativi oneri a persona diversa dall'assicurato* (datore di lavoro, Stato); c) *affida l'esercizio dell'assicurazione a un ente pubblico,* anziché a un'impresa avente fine di lucro.

266 - **Compartecipazione agli utili** — L'operaio salariato aggiunge alla sua remunerazione una quota parte degli utili rii gestione, quando questi superano un concordato minimo. Lo scopo di questo istituto è di interessare l'operaio alla buona gestione della impresa e ad interessarlo a lavorare con maggiore diligenza e assiduità.
Il concetto informatore di questa riforma è sano: il successo dell'impresa e la sua prosperità dipendono congiuntamente dal capitale, dal lavoro manuale e intellettuale. Cosicché pare giusto che, rimunerato il capitale con una giusta quota di interesse e di premio pel rischio, pagati gli stipendi e gli onorari ai tecnici e ai funzionari, remunerati gli operai per la loro opera, se al di là si maturino profitti debbano essere equamente distribuiti tra i compartecipanti alla produzione tra i quali corre un rapporto evidente di complementarità. Le difficoltà se mai verranno nella determinazione della parte che spetti a ciascuno di questi compartecipi.
Questo istituto non ha fatto buona prova: sia in quanto è stato ostacolato dalle organizzazioni operaie che vi intravedevano un pericolo di scissione dal sindacato, sia in quanto gli operai diffidavano dell'imprenditore non potendo esercitare un proficuo controllo sull'amministrazione, sia in quanto gli utili sperati erano troppo precari ed incerti per gli eventuali errori dell'imprenditore o del giuoco della congiuntura sfavorevole.

267 - **Azionariato operaio** — È un correttivo proposto per perfezionare la partecipazione agli utili. Con questo sistema l'operaio diventa datore di lavoro di se medesimo; come azionista ha diritto di controllare l'amministrazione dell'azienda, fornito com'è di voto deliberativo nelle assemblee della società: è in piede di parità di diritti col puro capitalista.
Anche questo istituto non ha incontrato il favore né della classe padronale né dei sindacati operai, i quali si battono per gli alti salari, per le pensioni, per il tempo libero, piuttosto che per ottenere poteri decisionali nell'ambito delle singole aziende, oppure mirano a conseguirli in tutt'altre forme (Consigli di gestione).

268 - **Cooperative di lavoro** — Le Cooperative sono associazioni costituite da persone di modeste condizioni che si uniscono per evitare l'eventuale sfruttamento dell'imprenditore. Possono avere così lo scopo di acquistare in comune prodotti di cui hanno bisogno e sono le cooperative di consumo; oppure di fornirsi del credito di cui le banche sono avare verso i piccoli clienti e sono le cooperative di credito, od infine allo scopo di assumere direttamente la produzione di certe merci o la prestazione di certi servigi facendosi esse stesse imprenditrici: e sono le cooperative di lavoro.
Le difficoltà più grandi stanno nella raccolta del capitale: i soci, per definizione operai come sono, non l'hanno né lo trovano facilmente a prestito presso le banche perché non possono prestare garanzie adeguate. In tempi recenti però alcuni istituti di credito si sono volti con favore verso queste iniziative, hanno sufficientemente fornito capitali e non poche cooperative di lavoro hanno fatto buona prova.
Dove è che si sono affermate da più lungo tempo e si sono diffuse assai largamente è nel campo agricolo: latterie e cantine sociali, cooperative di bonifica. La ragione del loro successo è che tali attività si svolgono senza bisogno di eccessivi capitali, lavorando e trasformando prodotti dei propri stessi fondi, e non necessitando quindi il capitale per l'acquisto delle materie prime che in altre industrie è di regola molto elevato.

269 - **Commissioni interne, Comitati di fabbrica e Consigli di gestione** — Sono istituti nati di recente, corrispondenti ad interessi ed esigenze più di politica che non di economia. Le Commissioni interne (Company Unions negli Stati Uniti, Comités d'entreprises in Francia) furono originariamente creati perché i padroni e gli operai si potessero incontrare per occuparsi degli interessi comuni, per comporre le numerose questioni di dettaglio che possono intralciare la vita quotidiana dell'azienda, per far presenti alla dire zione dell'impresa le eventuali lagnanze e le richieste dei lavoratori, per controllare l'esatta applicazione delle leggi sociali, per gestire in comune le istituzioni di previdenza sociale, per fare e discutere proposte atte ad aumentare la produttività

dell’azienda o a migliorare la condizione dei lavoratori.
Dalle Commissioni interne, che sono essenzialmente organismi di vigilanza e collaborazione, si differenziano nettamente i Consigli di fabbrica, ai quali sono assegnati compiti di contestazione permanente e presenza politica. Di norma sono chiamati a farne parte i lavoratori più preparati e più combattivi.
Quanto ai Consigli di gestione, il loro scopo sarebbe quello di permettere, attraverso la collaborazione dei lavoratori, competenti per la loro pratica quotidiana del lavoro, un miglior ordinamento della produzione ed un miglior rendimento dei vari fattori della produzione.

Capitolo Terzo

LA RENDITA

270 — La rendita è la retribuzione del proprietario come tale per le forze naturali del terreno da lui possedute.
Da un fondo coltivato si ottengono diversi redditi: vi saranno lo stipendio del direttore dell’azienda, i salari dei lavoratori manuali, il profitto del coltivatore che oltre a fornire la propria opera, le scorte o capitali di esercizio assume a proprio rischio l’impresa di coltivazione, e infine c’è quella parte di prodotto che spetta al proprietario del terreno che si chiama *reddito dominicale.* Ma questo reddito dominicale è un reddito di natura complessa, e resulta costituito da due elementi: una parte deriva dai *miglioramenti* introdotti nel suqlo, e dai capitali immessivi stabilmente (come costruzioni rustiche, piantagioni, sistemazioni idrauliche, dissodamenti, muri di sostegno o di recinsione, opere di drenaggio) e avrà natura di *interesse* per i capitali stabilmente investiti e incorporati nel terreno; una parte deriva dal *terreno* considerato nelle sue condizioni naturali e originarie (come la quantità del terreno, la fertilità originaria, la posizione, il clima...), e si chiama *rendita.*

271 - **Aspetto statico della rendita —** La rendita della terra è un *caso particolare della legge delle proporzioni definite*, di cui trattammo nella parte seconda. Dicemmo che *non* è fenomeno *esclusivo* dell'industria agricola, e che è *contingente.* Studiata magistralmente dal Ricardo ne assume il nome: *rendita ricardiana.* Vediamola nella enunciazione che ne fece questo economista.
Quando gli uomini prendono stanza in un paese nuovo, abbondante di ricche fertili terre, delle quali solo una piccola porzione occorra occupare per nutrire gli abitanti del luogo, o che si possano coltivare col piccolo capitale da essi posseduto, non vi *sarà alcuna rendila,* perché nessuno sarà disposto di pagarla per far uso di una terra simile a cui ve ne sono tante, non ancora appropriate, e poste quindi a disposizione di chi voglia occuparle.
La rendita si pagherà quando, *progredita la popolazione,* si devono dissodare terre di *peggiore qualità,* di *produttività* quindi *minore,* e sorgerà tale rendita in rapporto alla differenza di qualità delle due terre. Così quando una terra di terza qualità dovrà essere posta a coltura, la rendita comincia anche sulle terre di seconda qualità ed è determinata ugualmente dalla differenza delle rispettive potenze produttive. E così via, a grado a grado che cresce la coltivazione di terre meno fertili in dipendenza del maggior fabbisogno di prodotti, conseguente all'aumento della popolazione.
Vi siano così terreni di 1°, 2°, 3° fertilità, che diano come prodotto netto 375, 300, 250 misure di grano, con applicazione di *uguale quantità di capitale e lavoro,* che assommi nel valore totale a 3000 lire. Allora il grano prodotto nel primo terreno costa a prodursi lire 8 (3000 : 375) ogni misura; quello prodotto dal secondo, lire 10 (3000 : 300) e quello del terzo, lire 12 (3000 : 250). *Se è necessario* tutto il grano per nutrire tutta la popolazione, il prezzo dovrà livellarsi nel *costo unitario maggiore* e sarà così 12 lire per ogni misura. Il proprietario coltivatore della terra meno fertile sarà ripagato completamente dei suoi costi di produzione, ivi compreso il profitto: *non godrà rendita.* Ma il produttore proprietario del secondo terreno incassando per ogni misura di grano lire 12, e sostenendo il costo di 10, guadagnerà una rendita differenziale (la *ricardiana)* di lire due per ogni misura, e, per tutte le 300

misure prodotte una *rendita differenziale totale* di lire 600. Il proprietario del primo terreno lucrerà una rendita differenziale unitaria di lire 4 (prezzo lire 12 e costo lire 8), e una *totale* di lire 1500.

272 - **Aspetto dinamico** — Se con l'aumentare della popolazione fosse necessario coltivare un terreno di qualità anche peggiore che produca solo 200 misure di grano, il costo di produzione salirà per questo terreno a lire 15 (3000: 200), e altrettanto farà il prezzo. Allora le differenze tra i diversi costi di produzione saliranno pel primo terreno a 7, cioè (15-8); pel secondo terreno a 5, cioè (15-10); pel terzo a 3 (15-12); e la rendita totale differenziale diventerà pel primo terreno 2625 lire (375 misure a lire 7 di rendita unitaria); pel secondo terreno a 1500 lire (300 misure a 5 lire); il terzo terreno, *che prima non aveva rendita*, ne gode una di lire 750 (250 misure a lire 3).
Potrebbe accadere che prima di mettersi a coltivare terreni di terza e quarta qualità, i proprietari preferissero intensificare la coltivazione delle proprie terre, portando il capitale- a quantità doppia; ma questa seconda quota di capitale, per essere in agricoltura i *costi unitari crescenti* e la *produttività* quindi *decrescente,* renderebbe una minore quantità di prodotti, permarrebbe la antecedente rendita, e si maturerebbe una nuova rendita differenziale a favore delle quote di capitale in confronto delle successive.

273 — La rendita ha così due aspetti, uno *statico,* uno *dinamico.*
L'aspetto *statico* consiste nei guadagni differenziali per i terreni più fertili; il *dinamico,* nel continuo aumentare della rendita col progredire della popolazione, che rende necessaria la coltivazione dei terreni meno fertili o l'impiego di ulteriori quote di capitale.
Molte critiche e molti entusiasmi accolsero questa teoria quando furono pubblicati nel 1817 i « Principi d'economia politica » da Ricardo, detto « il maestro di coloro che sanno »; e così pure molte precisazioni vi furono introdotte. La legge delle proporzioni definite la chiarisce esaurientemente e la interpreta in una più esatta formulazione.
Il von Thünen parlò di una *rendita* differenziale di *posizione* dipendente dalla diversa posizione del terreno di fronte ai mercati

di smercio dei prodotti e di rifornimento delle materie prime. Il Carey la rovesciò, e affermò l'esistenza in certi momenti di rendite *negative*, quando terreni *nuovi* fertili fanno concorrenza ai terreni *vecchi* ad alto costo di produzione, nei quali enormi capitali immessivi per miglioria non sono trasferibili; allora i coltivatori, impossibilitati a ritirarsi dalla produzione, devono sottostare a vendere a un prezzo inferiore al costo, così come accadde all'agricoltura europea sottoposta alla concorrenza dei paesi nuovi nella seconda metà del secolo passato. Infine si può parlare di una *rendita di limitazione*, quando dipende da una assoluta limitazione del terreno, e in tali casi alla rendita per i terreni più fertili, si aggiungerebbe un sopra reddito di monopolio per tutti i terreni.

274 - **Rendita delle aree edilizie** — Un'altra rendita differenziale è quella delle aree edilizie, ma ha natura diversa dalla rendita ricardiana. Essa deriva dal fatto che certe aree su cui sono costruite, o che sono destinate a costruzione di fabbricati hanno un valore diverso a seconda della *posizione* più o meno centrale, più o meno felice, più o meno desiderata in cui sono poste. La differenza di valore tra aree di uguale estensione, ma di diversa posizione, costituisce la *rendita edilizia.*
Mentre nel caso dei terreni coltivati la rendita nasce dalla diversità di costo di produzione di fronte a un prezzo unico, nella rendita edilizia nasce dalla differenza di prezzo di fronte ad uguale costo di produzione. Sono due redditi differenziali, ma di natura diversa. Si può però ammettere che questi terreni godano *tutti* di una rendita differenziale, in quanto esista differenza di valore tra i migliori terreni agrari circostanti e il terreno destinato alla edilizia di minimo valore tra tutte le aree fabbricabili o fabbricate. Si parla anche di rendite *minerarie*, e di rendite *idrauliche* la cui natura si avvicina molto a quella della rendita ricardiana, in quanto resultano da prezzi di prodotto uguali di fronte a diversità di costi di produzione.
Furono sovente fatte proposte di *nazionalizzazione* di queste rendite, le quali, ritraendo la loro origine e causa dall'aumento incessante della popolazione che richiede una continua intensifica-

zione produttiva, spettano alla collettività e non al privato possessore. Alcuni istituti tributari sono ispirati tendenzialmente a siffatto scopo, come la nostra imposta comunale sugli incrementi di valore degli immobili, la quale colpisce l'incremento che si verifica nel valore di un immobile col decorso del tempo.

Un fatto è certo che per le ordinarie transazioni di compra-vendita dei beni fondiari, i presenti proprietari non sempre godono tutta la rendita, perché una parte si è consolidata in favore di coloro che erano proprietari dei fondi nel momento in cui queste rendite si formavano e si accrescevano, e rimase così scontata nel prezzo di acquisto del terreno.

Capitolo Quarto

INTERESSE

275 — *Interesse* è la *retribuzione* ordinaria del *capitalista come* tale per la ricchezza da lui *prestala;* è il reddito che spetta a colui che detiene il capitale. Comunemente si chiama *interesse* quel compenso che si paga per l'uso del capitale dato a mutuo nella forma sua *monetaria;* ma si comprende che si possono concedere in uso anche beni che, pur essendo capitale, non sono costituiti da una somma di danaro.

Ha l'interesse quindi diverse forme, e diversi *nomi* specifici, a seconda delle qualità dei *capitali,* che si prestano.

Il *fitto o pigione* è l'interesse che si paga per la cessione dell'uso dei capitali fissi immobiliari (terreni coltivati e fabbricati) dei quali la proprietà resta al capitalista; *nolo* se si tratta di capitali fissi mobiliari (macchine, navi); non ha nome speciale, o meglio assume il nome di *interesse* in senso stretto e specifico, quando si tratta di cessione (non solo dell'uso, ma anche della *proprietà)* dei capitali *circolanti* per la loro natura fungibili, sia in *natura* (materie prime), sia in *moneta.* Il contratto relativo in quest'ultimo caso si chiama allora mutuo. L'interesse può consistere in una *quantità di danaro* e così è generalmente; ma può pattuirsi anche in *natura.*

L'interesse è un reddito di natura complessa, perché oltre al compenso pel servizio dell'uso del capitale, contiene in sé un elemento variabile a seconda delle persone o delle circostanze di luogo e di tempo: ed è il *premio per il rischio (periculum sortis)* che il mutuante corre della perdita o sottrazione o svalutazione del capitale circolante dato a prestito.

Talvolta nell'interesse sono unite *quote di ammortamento e di ricostituzione* del capitale, specie per i capitali fissi soggetti a deperimento naturale (macchine, fabbricati). Quella parte di interesse che ha natura di interesse puro (compenso per la cessione temporanea della proprietà di cose consumabili coll'obbligo della restituzione nella stessa quantità, specie e qualità, come avviene nel mutuo) rientra nella nozione generale di valore nello scambio a credito; e si giustifica da un punto di vista economico sia perché la ricchezza futura (di cui cioè si promette e si impegna la restituzione trascorso che sia un certo tempo) ha un valore minore della ricchezza presente che si cede e questo divario di valore tra i beni mutuati deve essere colmato con l'interesse; sia perché il mutuante con la rinunzia all'uso del capitale proprio perde i guadagni e le utilità che potrebbe altrimenti lui godere o sfruttare (*lucrum cessans* e *damnum emergens).* La prima considerazione che verte sulla *equivalenza* delle *prestazioni* sarebbe da considerarsi come titolo *intrinseco* di legittimità dell'interesse; le altre *(lucrum cessans, damnum emergens* e *periculum sortis)* sarebbero i titoli *estrinseci* di giustificazione.

276 - **Teorie sull'interesse** — La dottrina canonica medioevale condannò, come illecito, il prestito *pecuniario* di interesse («*usura* », come allora si denominava) e il divieto fu accolto dalle stesse norme legislative della Chiesa. La condanna si fondava sulla asserita « sterilità » della moneta, già a suo tempo affermata da Aristotele; il quale osservava che mentre la terra dà le messi, gli animali si riproducono, gli alberi danno i frutti, la moneta non produce nulla: « *pecunia non parit pecuniam* » *(il danaro non partorisce danaro)*-, e non è perciò ammissibile che chi riceve a prestito una somma sia tenuto a restituire più di quanto avuto.

Occorre notare che nell'antichità e nel medioevo la produzione si

svolgeva con l'applicazione di capitali insignificanti: i prestiti erano normalmente *prestiti al consumo,* chiesti cioè da persone momentaneamente sprovviste di mezzi, e destinati a far fronte ad urgenti bisogni. Ma quando, col progressivo sviluppo della tecnica, la produzione richiese un larghissimo impiego di capitali, e i prestiti furono, in grande prevalenza, *prestiti produttivi,* cioè fatti ad imprenditori e destinati a produrre ricchezza, apparve evidente che la moneta, sterile per se stessa, diventa, indirettamente, produttiva per l'impiego che il debitore ne può fare: e venne con ciò a cadere la condanna della Chiesa.

Più che le dispute, ormai superate, sulla liceità dell'interesse, rivestono importanza quelle relative alle *cause dell'interesse* e alle *condizioni che ne determinano la misura.*

Parecchie teorie sono state formulate, ciascuna delle quali ha messo in evidenza aspetti diversi di un fenomeno che è, in realtà, il risultato di varie cause. Ci limiteremo ad accennare alle due teorie più famose: quella della *sopravvalutazione dei beni presenti rispetto ai beni futuri,* enunciata dal Böhm-Bawerk e perfezionata dal Fisher, che è la teoria tradizionale corrente, e la moderna teoria della *propensione per la liquidità,* formulata dal Keynes.

A) Teoria della sopravvalutazione dei beni presenti rispetto ai beni futuri.

Questa teoria muove dalla considerazione che i beni presenti vengono stimati dagli uomini più di quelli futuri. E ciò è evidente: i beni presenti servono a soddisfare i bisogni presenti, che sono da noi sentiti, e certi, i beni futuri possono soddisfare bisogni futuri, che non sono sentiti, ma solo previsti, e molti dei quali si presentano incerti. È appunto *il divario di utilità fra beni presenti e beni futuri che determina la misura dell'interesse.* L'interesse pagato dal mutuatario altro non è, infatti, che *una quantità di ricchezza restituita in più, la quale vale a stabilire l'uguaglianza tra le utilità dei beni mutuati.* Naturalmente, se il grado di preferenza per i beni presenti rispetto ai futuri fosse uguale per tutti gli individui, non sarebbe mai possibile che s'incontrassero due persone, delle quali l'una disposta a ricevere e l'altra a dare beni a prestito. E prestiti non se ne farebbero. Nella realtà, invece, esso varia da

individuo a individuo, per un complesso di ragioni sia di carattere oggettivo (ammontare del reddito, sua tendenza ad aumentare o a diminuire, suo grado di sicurezza), sia di carattere soggettivo (spirito di previdenza, capacità di imporsi sacrifici, durata presunta della vita, affetto per i propri discendenti). La condizione perché si effettuino operazioni di prestito e sorga l'interesse è appunto un *diverso grado di sopravvalutazione* dei beni presenti rispetto a quelli futuri, da parte degli individui. Anche coloro che prestano capitali stimano la ricchezza presente più della futura, ma non vi fanno quella differenza che vi annettono coloro i quali ricevono a prestito. Questi vogliono oggi la ricchezza, di cui abbisognano; quelli si contentano di poter disporre del loro capitale nel futuro: oggi si limitano a richiedere un interesse per il prestito. Essi cioè fanno meno differenza fra ricchezza presente e futura, perché oggi non ne hanno urgente bisogno.
B) Teoria della propensione per la liquidità.
Il Keynes, introducendo nuovi mezzi di analisi dei fenomeni economici, pone alla base della sua teoria il concetto di *propensione per la liquidità*, che ritiene elemento determinante del saggio dell'interesse. *Propensione per la liquidità* significa desiderio di tenere la ricchezza in forma monetaria, quindi immediatamente spendibile. La liquidità del risparmio preso a prestito consente al mutuatario di acquistare i beni e i fattori della produzione nella quantità che gli occorre. Per contro il mutuante, prestando moneta, rinuncia ai vantaggi della liquidità. L'interesse, nella concezione keynesiana, è perciò *il compenso* che il risparmiatore riceve *per la rinuncia alla liquidità*, cioè alla disponibilità della moneta per un determinato periodo di tempo. Il tasso dell'interesse al quale i risparmiatori sono indotti a prestare moneta sarà tanto più elevato quanto è in essi più forte la propensione per la liquidità e quanto più lunga è la durata del prestito.
Questa teoria considera essenzialmente i fattori che determinano l'offerta di risparmio, mentre trascura quelli che influiscono sulla domanda.

277 - **Variazioni del saggio d'interesse** — L'interesse, inteso come valore del servizio del prestito, ha un saggio *normale e uno*

corrente: l’interesse corrente è determinato dalla domanda e dall’offerta dei capitali e oscilla tra un limite minimo al disotto del quale la fonte del capitale, che è il risparmio, si inaridirebbe; e un limite massimo al di sopra del quale gli imprenditori non prenderebbero capitale a prestito perché il suo impiego cesserebbe di essere fruttuoso. Il limite minimo segnerebbe anche il *costo di produzione del capitale,* il limite massimo la sua *utilità;* l’interesse *normale* a lungo andare tende verso il costo di produzione.

La *domanda* di capitale dipende dalla *possibilità* di sfruttamento e d’impiego di capitale: e così dall’abilità, dalla attività degli imprenditori, dallo stato della tecnica, dall’altezza del saggio dei profitti, dalla sicurezza degli impieghi e anche dall’ordine sociale politico.

L’offerta di capitali resulta dalla quantità di ricchezza prodotta, e dalla forza del sentimento del risparmio delle popolazioni; la quale ultima dipende dalla solidità del credito e dalla fiducia che si sono acquistati gli istituti di credito e il credito stesso.

Su questi due elementi, causa dell’interesse, poco o niente influisce la *quantità di moneta* in circolazione (ove non passino certi limiti di inflazione); per ché le variazioni di quantità della moneta influiscono a determinare una variazione in senso inverso del suo valore, ma si *diffondono con pari intensità* sia nel campo della *domanda* che della *offerta* del capitale. Quando però la quantità di moneta circolante *oltrepassi certi limiti d’inflazione,* allora l’interesse aumenta e può arrivare ad alti livelli mai pensati, perché dell’interesse si viene ad accrescere grandemente l’elemento *rischio* (restituzione nel futuro del capitale mutuato in moneta svalutata).

La *domanda* di capitale (ci limitiamo a considerare i prestiti alla produzione) è fatta *dagli imprenditori,* e dipende dalla possibilità di un prossimo impiego del capitale stesso.

Gli imprenditori domandano capitale se nel *rendimento del capitale* mutuato trovano *compenso* all' *Interesse che debbono corrispondere:* avremo quindi una domanda elevata a un saggio d’interesse basso, sempre più ridotta a saggi d’interesse via via più alti.

Ossia: la *domanda di capitale varia in ragione inversa del saggio d'interesse,* così come la domanda delle merci varia in ragione inversa del prezzo.

L'offerta di capitale è fatta *dai risparmiatori e* non è in così stretta relazione con il saggio d'interesse. Fra i risparmiatori devonsi infatti distinguere diverse categorie: a) coloro che risparmiano allo scopo di avere una fonte di reddito; b) coloro che risparmiano perché hanno un reddito tanto elevato da non riuscire a consumarlo interamente nel soddisfacimento dei bisogni presenti; c) coloro che risparmiano per provvedere ai bisogni futuri o anche semplicemente per il piacere di accumulare ricchezza; d) coloro che risparmiano per avere a disposizione una data somma entro un dato termine. L'offerta di capitale da parte dei risparmiatori della prima categoria *varia in ragione diretta del saggio dell'interesse*; è tanto maggiore quanto più è elevato il saggio dell'interesse, è tanto minore quanto questo è meno elevato, cesserebbe del tutto se venisse meno ogni remunerazione. L'offerta dei risparmiatori della seconda e terza categoria è invece *indipendente dal saggio dell'interesse,* poiché coloro che ne fanno parte risparmiano nella stessa misura a qualsiasi saggio e risparmierebbero perfino se mancasse ogni remunerazione. L'offerta, infine, dei risparmiatori dell'ultima categoria è addirittura influenzata *negativamente* da un elevarsi del saggio dell'interesse: infatti, tanto più è elevato il saggio dell'interesse, tanto è minore, per costoro, la necessità di risparmiare.

In conclusione, l'offerta collettiva di capitale monetario è un'offerta che risente di fattori molteplici ed anche contrastanti; è molto *rigida,* in quanto non varia col variare del saggio dell'interesse se non in misura limitata, e non viene meno neppure nell'ipotesi di un saggio d'interesse uguale a zero.

Il saggio corrente dell'interesse (saggio *del giorno)* è dato dal *punto di incontro delle due curve: e varia in ragione diretta della domanda e inversa dell'offerta.* Esso oscilla tra un *limite minimo* al di sotto del quale la fonte del capitale, che è il risparmio, si inaridirebbe; e un *limite massimo* al di sopra del quale gli imprenditori non prenderebbero capitale a prestito perché il suo impiego cesserebbe di essere fruttuoso.

Ammessa la mobilità del capitale e presupposta la libertà dell'esportazione dei capitali da un paese ad un altro, l'interesse tende ad equilibrarsi nei diversi paesi e nei diversi impieghi, salvo qualche differenza derivante dall'elemento rischio.
La tendenza generale e secolare dell'interesse nei tempi moderni è verso la diminuzione stante il grande aumento del risparmio e della capitalizzazione, cioè dell'offerta dei capitali, mentre gli impieghi non aumentano con pari velocità: i movimenti di breve durata sono variabili e mutevolissimi.
Il basso interesse però non si può dire che sia *sempre indizio di prosperità economica,* perché non sempre dipende da abbondanza di capitali e da grandi energie di risparmio. Talora dipende da debolezza della domanda, cioè dalla mancanza di spirito di ini-405ziativa, da scarsezza di abilità industriale e commerciale, da debolezza e assenza di profitti: è indizio allora di *marasma economico.*
Il governo del risparmio, del credito, dei saggi del l'interesse è uno dei Iati più delicati, più difficili, più importanti della politica economica.

278 - **Sconto** -— Lo sconto è l'interesse anticipato dei prestiti a breve scadenza. Si regola sopra un saggio ufficiale stabilito volta a volta dalla Banca di emissione che lo regola secondo le esigenze dell'economia nazionale. Come abbiamo visto occupandoci degli istituti di credito, un aumento del saggio dello sconto, rincarando il costo del danaro, riduce la domanda di sconto di cambiali da parte dei commercianti, con la conseguenza di restringere la massa dei biglietti in circolazione. Un ribasso del saggio di sconto, al contrario, diminuendo il costo del danaro, accresce la domanda di sconto di cambiali, con la conseguenza di allargare la massa dei biglietti in circolazione. Così, la Banca di emissione manovra il saggio dello sconto secondo criteri di politica creditizia o più generali criteri di politica economica.

Capitolo Quinto

PROFITTO

279 - **Profitto** — È il compenso eventualmente conseguito dall'imprenditore, come tale, per la organizzazione dell'impresa, da lui effettuata appunto, a proprio rischio e pericolo, combinando insieme l'elemento lavoro e capitale in un coordinamento di opera produttiva.

Esso consiste nella *differenza* tra ricchezze prodotte e ricchezze consumate nel ciclo economico produttivo; tra il valore dei prodotti e il loro costo di produzione (rendite, salari, interessi e profitti dei produttori delle materie prime e sussidiarie); in *economia monetaria* equivale alla differenza tra il provento della vendita dei prodotti e le spese inerenti alla produzione; *contabilmente* è l'utile dimostrato nel conto profitti e perdite di un bilancio di una azienda industriale o commerciale. Anzi in pratica il profitto è determinabile quantitativamente solo per via contabile: e la sua determinazione è quindi incerta, diversi essendo i criteri tecnici che si possono seguire specialmente per la determinazione e valutazione delle condizioni future di vita dell'azienda.

Il profitto è quindi un reddito *differenziale e residuale:* è quel che resta detratte tutte le spese, del ricavato lordo di una azienda. Può quindi esser molto alto, ma può esser anche minimo; in qualche caso può nòn esistere, perfino essere negativo e concludersi in una perdita. Quindi l'imprenditore corre un'alea non solo in quanto all'altezza del profitto, ma anche in quanto alla sua esistenza.

280 - **Profitto normale e suoi elementi - Sovraprofitto** — Dobbiamo distinguere, nel profitto, quello che è *profitto normale* e quello che è *sopraprofitto.*

Il *profitto normale* è un reddito complesso, formato da tre elementi:

a) *l'interesse* del capitale che, normalmente, lo imprenditore impiega nell'impresa;

b) *il compenso per il lavoro di direzione*, organizzazione, amministrazione e vigilanza eventualmente assunti dall'imprenditore in persona;

c) un premio per il rischio *dell'impresa.*
Il profitto normale — abbiamo detto — è elemento del costo: *esso rappresenta, infatti, il* minimo guadagno indispensabile perché l'imprenditore sia indotto a esplicare la sua attività: *al di sotto, vi ri nuncerebbe.*
Perciò *le imprese marginali* che, producendo ad un costo medio uguale al prezzo di vendita, arrivano appena a coprire il costo, *realizzano anch' esse un profitto, in una certa misura:* ed è *il profitto normale.*
Le rimanenti imprese (*imprese infra-marginali),* che producono ad un costo medio inferiore a quello delle imprese marginali e vendono allo stesso prezzo, realizzano*, oltre al profitto normale, un sovraprofitto differenziale* che ha la natura della rendita ricardiana (perciò viene anche chiamato *rendita del produttore).*
Può però anche darsi che l'imprenditore *non* fornisca tutto il capitale, *non* si occupi personalmente della direzione oppure dell'organizzazione oppure della amministrazione dell'azienda. In tali casi *parte* del profitto passa sotto forma di *interesse* ai *capitalisti* prestatori, e sotto forma di *stipendio* ai *direttori tecnici* e amministrativi. La parte rimanente, corrisponde al premio pel l'ischio, è il *profitto puro.*
V'è un caso in cui l'imprenditore, fornendo un capitale di una azienda, ne corre il rischio, ma non presta alcuna opera personale diretta né di direzione, né di organizzazione, né di amministrazione; è *l'azionista* di una società anonima, mentre l'obbligazionista che sarebbe il *capitalista puro*
Può l'imprenditore perfino sollevarsi dall'onere del rischio, in parte, assicurandosi con una azienda di assicurazione: allora il premio entra a far parte delie spese di produzione.
Talora il profitto è *unito con altri redditi di natura diversa.* Tale è il caso dei *redditi agrari;* costituiti per *l'agricoltore (proprietario* o *affittuario*) dal profitto e dall'interesse del capitale di esercizio; per il *colono mezzadro* dal profitto e dal salario.

281 — L'imprenditore sta, nel processo economico, *intermediario* tra gli agenti della produzione e i consumatori, pur essendo

esso stesso *produttore* nel rispetto dei consumatori; e *consumatore* nel rispetto degli agenti della produzione. Nel mercato della produzione l'imprenditore rappresenta la domanda, mentre invece è offerente nel mercato dei prodotti. Infatti gli imprenditori agli operai, ai capitalisti, ai proprietari, pagano i loro salari, l'interesse, la rendita: con questa remunerazione costoro sono disinteressati definitivamente: resta solo l'imprenditore che, offrendo i suoi prodotti ai consumatori, ne ritrae un provento, che può dare un utile netto; ma se il prodotto o sì uguaglia o è inferiore alle spese, l'imprenditore non ritrae alcun compenso dall'opera sua.
L'imprenditore ha tutto l'interesse ad aumentare i suoi prodotti e il loro valore e a diminuire le spese: ma *non* è detto con ciò che corra un *antagonismo necessario* tra capitalisti, proprietari e operai, giacché col crescere del prodotto totale possono rimanere *invariate* ed *anche aumentarsi* le *quote* dei prodotti spettanti a quegli agenti della produzione, che sono collegati da una solidarietà economica, in definitiva, con gli imprenditori. D'altronde che gli imprenditori lucrino sufficienti o anche notevoli profitti è condizione favorevole, anzi necessaria, per l'accumulazione di nuovi capitali e la formazione di nuovo risparmio. Per impedire però che questi imprenditori. mossi esclusivamente dalla visione del loro privato interesse e a scopo di lucrare alti profitti limitino di troppo i guadagni dei lavoratori, è opportuno l'intervento dello Stato che controlli, unitariamente e totalitariamente, la distribuzione della ricchezza prodotta.
V'è una tendenza del saggio del profitto a uguagliarsi nei diversi paesi e nelle diverse industrie, tendenza difficoltata da ostacoli di vario genere. Invece persiste una differenza tra i saggi dei profitti tra le diverse imprese nelle diverse industrie, giacché la dimensione della impresa, il tecnicismo, più o meno perfetto, la posizione di fronte ai mercati di smercio e di rifornimento, fanno sì che i costi di produzione non siano eguali mentre il prezzo del prodotto è unico. Siccome il prezzo si livella sul costo più alto (quello sopportato dalla impresa marginale che pur gode di un minimo profitto) nasce un soprareddito, un *sopraprofitto differenziale*, che ha la natura della rendita ricardiana, a vantaggio 409delle imprese non marginali. Se il capitale e il lavoro avessero

perfetta mobilità, questi sopraredditi tenderebbero a scomparire; ma tale perfetta mobilità fatalmente manca nel mondo economico, anche il meglio ordinato. Invece, nella realtà concreta, gli imprenditori a minori costi si prevalgono di queste favorevoli loro condizioni per inacerbire al massimo la loro concorrenza alle imprese marginali o quasi marginali, preparando l'avvento delle concentrazioni industriali. La storia contemporanea ci è facile maestra.

Capitolo Sesto

ASSICURAZIONE

282 — L'assicurazione sostituisce a un costo *futuro eventuale* un costo *certo parziale*: sostituzione per molte persone e in molti casi conveniente in quanto spesso e da molti si preferisce una perdita certa ma piccola, a un sacrificio incerto ma considerevole. Ma come ottenere ciò?

Se molte persone di un gruppo sono minacciate da un infortunio, non tutte ne sono ugualmente colpite entro un dato periodo di tempo; ora se potessimo stabilire quante persone ogni dato periodo sono colpite effettivamente dall'infortunio potremmo sottoporre periodicamente tutte le persone del gruppo a un danno parziale che equivalesse nel totale al danno totale sofferto dalle poche persone colpite. Se in una data città vi sono 1000 case del valore di 10 milioni di lire ciascuna, e se si sa che in ogni anno ne bruciano in media 5, il danno che annualmente colpisce, come gruppo, quei proprietari sarà di 50 milioni. Se facciamo pagare ad ogni proprietario 50 mila lire ogni anno, ricopriamo totalmente il danno cagionato da questi incendi: i singoli proprietari sopportano un costo annuo tollerabile di 50 mila lire; i proprietari delle case che effettivamente bruciano sono indennizzati totalmente della perdita totale delle loro case del valore di 10 milioni. Meglio pagare ogni anno 50 mila lire che correre il rischio di perdere 10 milioni in una volta. Il problema allora si riduce tutto a stabilire

quante case bruciano ogni anno nel totale delle case esposte a bruciare. La statistica risponde a questo problema con esattezza matematica, stabilendo precise tabelle di frequenza dei vari infortuni nelle loro diverse manifestazioni.

282 bis — L'*assicurazione* è il contratto con cui l'assicuratore si obbliga, verso pagamento di un premio, a rivalere l'assicurato, entro i limiti convenuti, del danno ad esso prodotto da un sinistro, ovvero a pagare un capitale o una rendita al verificarsi di un evento attinente alla vita umana (art. 1882 Cod. Civ.).
Le assicurazioni sono così di *due forme: contro i danni e sulla vita.* Le cosiddette « assicurazioni sociali » anch'esse si adattano a questa ripartizione rientrando nel primo gruppo le assicurazioni infortuni del lavoro, contro le malattie professionali, disoccupazione, maternità; nel secondo le assicurazioni per l'invalidità, la vecchiaia.
Il concetto *unitario* di ogni specie di assicurazione è quello di « soddisfazione di un bisogno eventuale » e quindi il concetto di *rischio, alea* che è insito in tutte le azioni economiche, anzi umane. E il rischio è legato all'incertezza, *se, come, quando* l'evento temuto si avvererà (*an, quomodo, quando)*i: nelle assicurazioni sulla vita si tratta solo del *quomodo,* e *quando* e non comprendono l'*an,* perché di morire ci è certezza.

284 — Nelle assicurazioni si devono mettere in luce diversi punti di vista.
Il punto di vista dell'assicurato — Egli dà solo valore alla cosiddetta speranza matematica soggettiva che sarebbe la *utilità* della somma assicurata *moltiplicata* per la *probabilità* dell'evento. Questo sarebbe il limite massimo del premio che ciascuno è disposto a pagare: l'utilità del premio deve essere di qualche poco inferiore alla speranza matematica e soggettiva; e il guadagno dell'utilità che si realizza sarebbe la *rendita dell'assicurato.*
Invece il premio è stabilito in base alla speranza matematica oggettiva che è il prodotto del *valore* della cosa assicurata per la *probabilità* che soggiaccia al danno.
Siccome il meccanismo dell'assicurazione presuppone che *tutti i*

componenti il gruppo siano assicurati, la speranza matematica subiettiva dell'assicurato marginale deve essere uguale *almeno* al sacrificio rappresentato dal pagamento del premio.

285 — Il premio calcolato come speranza matematica oggettiva (valore dell'oggetto dell'assicurazione moltiplicato per la probabilità dell'evento) sarebbe il *premio puro.* Esso è il punto di partenza, la base logica e il concetto fondamentale dell'assicurazione che, ordinariamente, è assunta da un'impresa, privata o collettiva, che ne fa oggetto di speculazione e di lucro.
Questo premio puro deve essere caricato però di alcune spese addizionali che sono destinate a far fronte:
a) allo scarto che può verificarsi fra la probabilità di sinistro calcolata e la frequenza dell'evento dannoso;
b) alle spese, al costo del meccanismo assicurativo;
c) al profitto, all'utile che a questa impresa privata si spetta e all'interesse del capitale che essa impiega.
Non saranno più le 50 mila lire che si domanderanno agli enti assicurati nell'ipotesi sopra fatta; ma 55, ad esempio.
Un bilancio, un conto profitti e perdite di un'azienda siffatta è presto fatto: il profitto di ciascun anno sarà misurato dalla differenza che passa tra i premi riscossi ogni anno più i premi a riscuotere negli anni venturi scontati in base all'interesse medie corrente, e i sinistri pagati nel corso dell'anno, aumentati nel valore dei rischi per gli anni successivi scontati in base all'interesse medio corrente e delle spese.

286 — Ma questo schema teorico, se vale a dare un'idea esatta del come si possa risolvere praticamente il problema dell'assicurazione, è troppo lontano dal vero e non corrisponde affatto al sistema applicato in pratica dalle imprese che si sono assunte il compito di fornire l'assicurazione contro rischi e ne hanno fatto base di un'industria a scopo di lucro, e vi hanno applicato i loro capitali. Sono infatti intervenuti nello sviluppo di questa industria assicuratrice due fatti di grande importanza che hanno contribuito a determinare e ad affrettare questa trasformazione costituita delle

aziende; la *formazione dì forti attività patrimoniali* per l'accumularsi sempre più grande di riserve da una parte; e la *concorrenza* sempre più forte che imprese nuove esercitano in questo campo speculativo che si è aperto al capitale privato dall'altra.

L'organizzazione speculativa ne è risultata affatto diversa da quella delineata sopra: in pratica gli istituti di assicurazione sono diventati dei veri e propri istituti bancari o *finanziari.* Sono banche infatti che ricevono dai depositi di natura speciale: i *premi* infatti sarebbero il *risparmio annuale* che gli assicurati fanno per provvedere ad un bisogno futuro, che chiederà la sua soddisfazione al verificarsi di un evento incerto *(incertus an, quomodo. quando* per l'assicurazione contro l'incendio; *certus an, incertus quomodo, quando* per l'assicurazione della vita). Questi depositi saranno infatti restituibili non a richiesta del depositante ma a certe date future prevedibili e prestabilite.

Se nasce la necessità che le imprese di assicurazione si costituiscano una certa quantità di riserve (le riserve matematiche, le riserve per i rischi in corso, riserve ordinarie...) esse dovranno trovare conveniente impiego in ben scelte attività patrimoniali. L'utile maggiore dell'industria assicuratrice deriva appunto dal miglior impiego che si dà all'attività patrimoniale, dal maggior scarto che è possibile ottenere tra saggio, d'interesse *realizzato* negli impieghi patrimoniali, e saggio d'interesse preso di *base (interesse tecnico*) nei calcoli dei proni, e delle annualità. I premi infatti sono calcolati sopra un'ipotesi finanziaria relativa al saggio d'interesse e sopra un'ipotesi statistica relativa alle frequenze dei sinistri e degli eventi. Così ne derivano per l'azienda utili di diverso genere:

a) *utili di statistica*, differenza fra frequenza teorica e frequenza effettiva;

b) *utili di capitalizzazione,* differenza fra interesse tecnico e interesse realizzato con le riserve;

c) *utili di caricamento*, differenza tra le somme incassate sui premi puri a titolo di caricamento del costo di produzione dell'assicurazione e le spese realmente sostenute.

287 - **Natura economica dell'assicurazione** — È l’assicurazione un *risparmio?*
Bisogna distinguere fra le diverse forme di assicurazione. *Le assicurazioni contro i danni* sono fatte a scopo di *reintegrare* un capitale o un bene di consumo colpito da un sinistro: il premio nel primo caso quindi rappresenta una spesa di produzione, che ha molte analogie con le quote di ammortamento e di ricostruzione; nel secondo caso corrisponde a una vera spesa, a un vero atto di consumo.
I premi di *assicurazioni sulla vita,* nella generalità dei casi, sono redditi sottratti al consumo per la produzione di un capitale: sono quindi atti di risparmio; tranne nel caso di un vitalizio.
Nelle *assicurazioni sociali* bisogna ancora distinguere: per parte dell’operaio il premio è vero e proprio risparmio di beni presenti per bisogni futuri; invece per parte dell’imprenditore è una vera e propria spesa di produzione.

288 - **Assicurazioni sociali e previdenza sociale** — La previdenza sociale è parte della legislazione sociale, che ha come compito l’assistenza in senso lato del lavoratore, e i suoi rapporti coi datori di lavoro. La previdenza ha per scopo di fornire al lavoratore i mezzi economici per arrestare, combattere, superare un male futuro ed eventuale o risparmiare i danni; e si attua coll’intervento del datore di lavoro e con la partecipazione dello Stato.
L’ordinamento giuridico amministrativo si svolge intorno a quattro soggetti: lo Stato, l’Istituto Assicuratore, il Datore di lavoro, il Lavoratore. I rapporti che si formano tra questi ultimi tre costituiscono il contratto di assicurazione sociale.
La giustificazione economica dell’assicurazione in genere e delle assicurazioni sociali in specie riposa su queste constatazioni:
— Vi sono, segnatamente nella vita del lavoratore, degli eventi di danno, incerti nella singola individualità, ma certi per l’insieme di ogni gruppo, cui è opportuno in una maniera o in un’altra provvedere.
— Questi oneri normali e certi per l’insieme del gruppo, sono aleatori e molto diversi per gli individui.

— Per gli individui gli oneri sono molto gravi. Non possono ragionevolmente essere coperti con quote di salario evidentemente insufficienti.
— È indispensabile e d’altronde conviene ripartire gli oneri aleatori di tutti sopra le risorse di tutti.
— Basta prelevare una parte dei salari di tutti per costituire dei fondi che permettano di provvedere agli oneri dei singoli che effettivamente ne sono gravati o colpiti.

PARTE QUINTA

CONSUMO DELLA RICCHEZZA E RISPARMIO

Capitolo Primo

DISTRIBUZIONE DEL REDDITO FRA CONSUMO E RISPARMIO

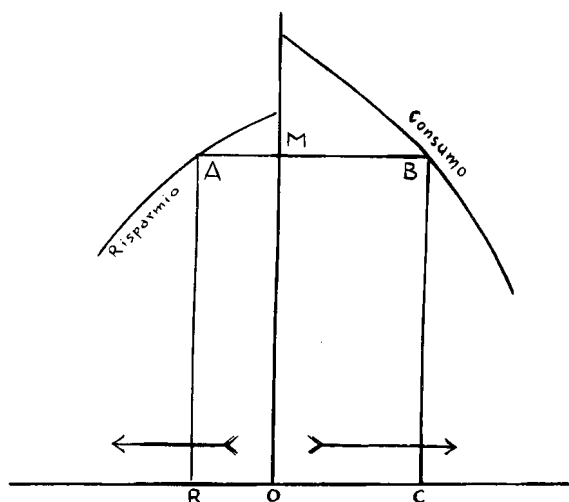
289 **- Consumo e risparmio —** Il concetto di utilità è il punto di partenza e il punto di arrivo in economia: l'utilità è insieme la causa efficiente e la causa finale del fatto economico.

L'uso finale dei prodotti è lo scopo cui tende l'attività economica dei popoli, il cui grado di benessere economico si misura appunto dalla somma di soddisfazioni che le popolazioni si procurano abitualmente con i loro redditi. Il criterio ultimo del progresso della produzione del mondo è proprio l'incremento generale e costante del consumo, che è l'uso finale dei prodotti.

Il consumo della ricchezza è l'uso, l'impiego che se ne fa per la soddisfazione diretta dei bisogni. Con questo non si deve intendere che si consumino cose materiali: ma bensì utilità. L'uomo non può creare né distruggere la materia.

Il consumo è lo scopo della produzione perché appunto è per vivere che l'uomo produce, e non vive per produrre.

Quello che l'uomo del suo reddito non *consuma, risparmia.* La distribuzione del reddito nelle due quote, consumo e risparmio, si svolge secondo la legge del minimo mezzo, e in definitiva in confronto delle due utilità comparate dei due impieghi, in modo che uguali ne siano le due utilità finali. Gli impieghi in quote di consumo e in quote di risparmio daranno luogo a soddisfazioni decrescenti. Nel campo dei consumi i consumi necessari presenteranno, a pari quota di reddito usato, maggior utilità dei consumi meno urgenti, e questi meno ancora dei superflui. Così pure le quote di reddito prima risparmiate, maggior utilità daranno delle

successive, via via che il bisogno di risparmio sia gradatamente appagato.

Cioè le due destinazioni avranno una loro curva degradante di utilità: il reddito sarà diviso in maniera da ottenere uguale soddisfazione da ciascuna delle ultime quote adibite ai due impieghi. Un reddito RC sarà diviso in quota consumo OC e in quota risparmio RO, perché i due impieghi presenteranno le stesse utilità finali RA = BC. Si noti che nel grafico la curva di utilità del risparmio è rappresentata nel senso rovesciato, cioè il senso positivo è da destra verso sinistra; mentre la curva del consumo si è rappresentata nel verso usuale, positivo cioè da sinistra verso destra.

290-291 — In ogni campo oggi si propugna l'aumento dei consumi. Il movimento, nato anni fa in America, ha varcato l'Atlantico per i paesi europei: si incita il consumo, consumo ad ogni costo a scopo di produzione! Consumare vuol dire comprare: comprare richiede produrre: produrre fa aumentare i redditi; l'aumento dei redditi accresce il consumo; e così si chiude il circolo (in questo caso non vizioso bensì virtuoso) che dovrebbe sbocciare in un continuo movimento verso l'alto ove è posto il semplice maggior benessere umano.
Consumo ad ogni costo, e con tutti i mezzi: tra cui il più efficace

sembrò quello della *vendita a rate,* per cui al consumatore viene fatto credito per l'acquisto di merci in proporzioni maggiori alla capacità sua attuale. Si cominciò con la vendita delle case a rate; siamo passati alla vendita di oggetti di minor costo, come automobili, pianoforti; gioielli, libri, mobilia, e giù giù fino alle cose di minor conto e alle più inverosimili.

Questo credito al consumatore ha certamente aumentato la sua capacità di acquisto: *enormemente,* se guardiamo la massa dei consumatori che se ne giovano. Per cui il commercio immediatamente e la industria mediatamente hanno trovato un impulso sorprendente. Ma non sarebbe ancora questa una delle grandi illusioni da cui è governato purtroppo il mondo economico? un ingannevole miraggio di prosperità cui avrebbe dovuto in definitiva seguire la dura realtà della più grave crisi di sottoconsumo che ci avrebbe preparato l'avvenire, quando i redditi dei consumatori fossero per essere stati per gran parte impiegati e impegnali nel pagamento delle annualità nel primo momento così leggermente pattuite?

La pratica delle vendite rateali non deve essere accettata come un incitamento a nuove produzioni, e un ravvivamento dell'attività produttiva conseguenza della accresciuta domanda di merci: tali favorevoli giudizi devono essere sottoposti a non poche ragionevoli riserve.

Sia ben chiaro intanto quali sono i requisiti della vendita a rate, che talvolta non è facile distinguere da altre forme di concessione creditizia. Si ha vendita a rate quando: il debitore acquirente ottiene il possesso immediato della cosa acquistata colla condizione della facilitazione del pagamento rateale del prezzo; la somma accreditata dal venditore al compratore è restituita per mezzo di rate stabilite ad intervalli fissi; il periodo di tempo durante cui si prolunga la concessione è breve: qualche mese, o al massimo, due o tre anni. Tale credito è elargito sia per acquisto di beni strumentali (macchinari, attrezzature di laboratorio, utensili, automobili destinate a produttori...) o di beni di consumo, durevole (case, tessuti, mobili, apparecchi radio, libri, strumenti musicali...) o immediato (vestiario, calzature...).

La vendita a rate costituisce un mezzo, e potente, di accelerazione

del consumo. Infatti chi compra a rate anticipa il consumo di beni scontando al presente una capacità di acquisto che si realizzerà (se si realizzerà) nel futuro. Il compratore, così agendo effettua un consumo, e l'acquisto, fidando che un reddito futuro sarà per realizzarsi, e non subirà flessioni. Si può anche ammettere che una parte di questi consumi non si sarebbe realizzata, se non ci fosse stata la facilitazione della rateizzazione del prezzo, per la scarsa capacità di molti acquirenti di mettere da parte a poco a poco il prezzo richiesto e preveduto. Non vi è dubbio che la domanda, *oggi*, di beni sia per essere accresciuta in qualche misura. Ugualmente nessun dubbio che la capacità di acquisto di *domani* sia per essere decurtata dalla diminuzione dei redditi domani disponibili in seguito all'impegno assunto oggi.

Conseguenti altri due effetti: dapprima un moto espansionista nell'apparato produttivo, poi una decurtazione delle future possibilità di vendita dei produttori. Ciò spiega la progrediente attività di concorrenza cui oggi assistiamo tra le varie imprese, che non sanno più escogitare nuove e impensate forme di allettamento pel consumo che comincia a risentire della passata esagerata mania di acquisti a rate. Salvo quell'aumento di domanda e di consecutiva offerta che sarà da derivare dall'obbligo di pagare puntualmente alle date convenute, dalla vendita a rate, in se e per se, non si produrrà nessun aumento né di domanda e di consumo, né di offerta né di produzione: ma solo si otterrà una anticipazione di questi elementi nel mercato delle merci.

Capitolo Secondo

LE FLUTTUAZIONI ECONOMICHE

292 - **La dinamica economica**.— I sistemi economici non sono statici, ma in movimento continuo e tendono, via via, a spostarsi da un equilibrio ad un altro.

Gli spostamenti che si osservano nei sistemi economici in un lungo periodo di tempo, come può essere un secolo, prendono il

nome di *movimenti secolari o di tendenza.* Ad es., nei Paesi industrializzati la tendenza secolare è orientata verso lo sviluppo economico e l'incremento del reddito nazionale.
Questi movimenti, tuttavia, non avvengono mai secondo una linea uniforme. Fatti dinamici svariati e di diversa natura intervengono a turbare la uniformità dei movimenti secolari, dando luogo ad altri movimenti, di durata relativamente più breve, che possono ricondursi a quattro specie fondamentali: *movimenti stagionali, movimenti occasionali, movimenti oscillatori parziali* e *grandi movimenti oscillatori periodici* o *fluttuazioni economiche.*
A) I *movimenti stagionali sono* connessi con l'avvicendarsi delle stagioni: vi sono delle attività economiche (come l'agricoltura e quelle inerenti al turismo) che si sviluppano in date stagioni, mentre si contraggono in altre.
B) I *movimenti occasionali* possono avere ori gine da cause molteplici: la più grave è costituita dalle guerre, che, provocando sottrazioni di mano d'opera alle attività produttive, ingenti distruzioni di capitali, interruzioni di correnti d'importazioni ed esportazioni, sviluppo di industrie speciali che servono alla guerra, declino di altre, e via dicendo, arrecano una violenta alterazione nelle condizioni di equilibrio delle economie nazionali. Non minori alterazioni, d'altra parte, seguono al ritorno della pace.
Altre cause sono i mutamenti improvvisi nelle relazioni di scambi internazionali, nello stato della tecnica, nella quantità di capitale, negli stessi gusti individuali.
C) *I* movimenti oscillatori parziali*, a ondate più o meno* ampie, costituiscono, invece, non già dei fatti accidentali, ma una *condizione normale del mercato:* essi sono la conseguenza della difficoltà di adattare al consumo la produzione, la quale — dovendo necessariamente svolgersi prima di quello — non riesce mai ad adattarvisi in modo perfetto. ma talvolta ne resta indietro e talvolta la sopravanza, dando, appunto, luogo a movimenti oscillatori di una certa durata.
D) Infine, le *fluttuazioni economiche* o *prandi movimenti oscillatori periodici* sono delle oscilla zioni che avvengono sincronicamente e nel medesimo senso, in molti o anche in tutti i settori del mercato, e si sommano, così che il movimento si accresce in

estensione ed intensità.

293 - **Svolgimento di un ciclo economico** — Questi grandi movimenti oscillatori periodici si manifestano in una larga ondata di ascesa, cui corrisponde una relativamente più rapida discesa: in un alternarsi, insomma, di periodi di prosperità *(alta congiuntura)* e di tracolli *bassa congiuntura).* Di qui il nome di *fluttuazioni* o di *cicli,* con i quali vengono pure denominati.
Le cause da cui hanno origine sono numerose e variamente operanti, né gli studiosi sono completamente d'accordo sulla loro valutazione. Ai fattori economici si accompagnano quelli psicologici, per cui molte persone sono trascinate, da un eccesso di fiducia o di sfiducia, ad operare nel medesimo senso. Piuttosto che soffermarci sulle spiegazioni del fenomeno (nessuna delle quali, del resto, sembra esauriente), preferiamo descrivere a grandi linee lo svolgimento di un ciclo economico.

294 — Il *periodo ascendente del ciclo* è caratterizzato da un aumento generale della produzione, dei redditi, dei prezzi delle merci, dei valori industriali, aumento che denota l'abbondanza del denaro, la facilità del credito, la produttività delle industrie, e quindi l'accrescimento del consumo e degli impieghi. Aumentando la produzione, si elevano i redditi di tutti coloro che vi partecipano e si eleva pure la domanda dei beni e, per conseguenza, il livello dei prezzi. D'altra parte, l'aumento generale della domanda e dei prezzi dà ulteriore impulso alla produzione e questo provoca una ulteriore espansione dei redditi.
Si inizia così un movimento *a effetti cumulativi,* per cui ogni aumento — della produzione, dei redditi, della domanda e, infine, dei prezzi — genera un aumento successivo. La borsa valori dà spesso il primo segnale del periodo di ascesa: salgono rapidamente i valori industriali, in quanto il risparmio accorre verso gli investimenti più remunerativi. I titoli crescono in quantità, oltre che in valore. Durante il periodo ascendente migliorano realmente le condizioni di esistenza. È un periodo di prosperità, di ottimismo, di benessere diffuso.

295 — Ma, ad un tratto, l’ascesa si arresta, il movimento si capovolge.
Sintomo del periodo discendente può essere il fallimento di una grande società per azioni o di una banca. Sintomo, non causa. Fatti del genere, del resto, avvengono anche in circostanze ordinarie; ma restano circoscritti. Invece, nella situazione di equilibrio instabile che viene a crearsi al culmine del periodo ascendente, essi sono seguiti da tutta una serie di fatti simili. Le banche — presso le quali i depositi si sono grandemente ridotti durante il periodo ascendente, per l’indirizzarsi dei risparmi alle industrie — si vedono nella necessità di restringere i crediti ai commercianti e agli industriali, mettendoli nell’impossibilità di far fronte ai propri impegni.

296 — I fallimenti si propagano. Prime sono travolte le imprese ultime sorte, aventi costi più elevati. Ma la crisi, iniziatasi in un’industria, si diffonde, via via sempre più rapidamente, alle industrie connesse e ad altre sempre più remote, ed anche all’agricoltura, per la diminuita domanda dei prodotti di questa.
Ha inizio un processo *a effetti cumulativi* inverso al precedente. Si contrae la produzione, si riducono i guadagni, dilaga la disoccupazione, si restringono i consumi. Anche la borsa è in crisi: come nell’ascesa sono stati i titoli industriali a salire, così sono questi che nel periodo di discesa subiscono i tracolli più gravi. Il fattore psicologico, che ha concorso a determinare il periodo ascendente, accentua ora quello discendente.

297 - Il periodo di liquidazione della crisi ordinariamente è il più lungo, poiché al periodo rapido e tumultuoso e al primo panico, segue una *depressione,* una sfiducia, un marasma lungo e opprimente, che si prolunga per qualche tempo e durante il quale si prepara la ripresa industriale e commerciale. Infatti, è proprio nelle condizioni generali che il tracollo ha creato (eliminazione di un gran numero d’imprese, mano d’opera disoccupata in cerca d’impiego anche a bassa remunerazione, capitali e materie prime, pure largamente disponibili) che si trovano le premesse e le cir-

costanze per la *ripresa.* La prospettiva di guadagni, che in circostanze siffatte si offre, induce qualche imprenditore ad aumentare la propria attività: i disoccupati ricominciano a trovare lavoro, i consumi riprendono allora a crescere, dando nuovo stimolo alla produzione, che può ancora più estendersi.
Ha avuto inizio un nuovo periodo di ascesa.

298 - **Politica anticiclica** — Le *crisi economiche* rappresentano la fase acuta del periodo discendente dell'intero ciclo, e, come tali, hanno i caratteri d'essere *epidemiche* e *periodiche.*
Sono epidemiche, in quanto esse si propagano da un'industria ad un'altra, da un Paese ad un altro.
Sono periodiche in quanto si ripetono ad intervalli più o meno regolari. Il Jevons credette di poter stabilire questi periodi all'incirca in un decennio, e così li individuò, nel secolo suo, nel 1815, 1827, 1836, 1847, 1866, 1873, 1882, e avrebbe potuto continuare: 1890, 1900, 1907, 1920, fino alla gravissima crisi mondiale del 1929, che portò ad una depressione economica mai vista, perfino nella ricca America, e sotto la spinta della quale venne elaborato, dal governo americano, il *New Deal,* primo famoso esempio di «produzione programmata » con l'intervento statale.

299 — Certo è che è ormai abbandonata la vecchia tesi che si debbano attendere passivamente i flussi e i riflussi del ciclo economico alla stessa stregua di fenomeni naturali. Esistono oggi strumenti « anticiclici » (o « anticongiunturali », secondo un'espressione entrata nell'uso corrente) che lo Stato può efficacemente impiegare al fine di modificare l'andamento del ciclo economico, sostenendo la produzione o, quando ne sia il caso, impedendo la contrazione della domanda nella fase discendente (il cosiddetto « sciopero dei consumatori»): facilitazioni creditizie, sgravi fiscali, lavori pubblici, misure di previdenza sociale, e così via. Si spiega, così, come oggi i cicli economici non siano più quelli di una volta: ora non più ampie fluttuazioni, con lunghi periodi sia di ascesa che di discesa, ma un rapido alternarsi di brevi fasi di espansione e di contrazione (o «recessione»).

Capitolo Terzo

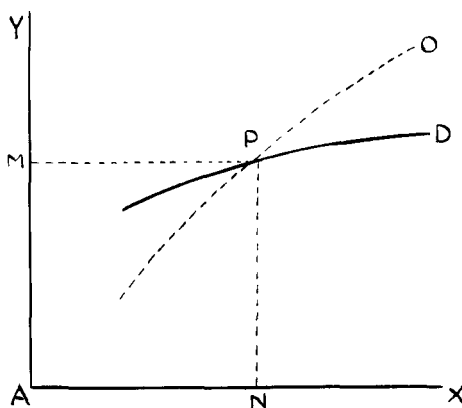
REDDITO NAZIONALE E OCCUPAZIONE

300 — Uno dei problemi che assillano l'uomo di studio come l'uomo di governo, il politico come l'uomo della strada, è quello che investe e tocca il benessere di una grossa frazione della Nazione: la disoccupazione operaia. Nel passato questo fenomeno era riguardato e considerato come uno squilibrio momentaneo nel mercato del lavoro, un male passeggero che era per trovare normalmente rimedio in quel giuoco di azioni e reazioni di cui è intessuta la vita economica: collegato, cioè, con i cicli economici, che hanno la loro ben determinata periodicità. Però purtroppo questa visione si è dimostrata al lume dell'esperienza degli ultimi decenni troppo ottimista, in quanto il perdurare della disoccupazione e l'impossibilità di rimediarvi ha posto il fenomeno come uno dei più interessanti della vita economica odierna, e come quelle che potrebbe senz'altro dar ragione a coloro che pensano essere il sistema economico attuale in crisi, ed urgente il rinnovarlo *ab imis* con una strutturale riforma o addirittura con una rivoluzione.
Per completezza di trattazione dobbiamo quindi dare uno sguardo sintetico al sistema economico considerato nel suo complesso, e specificatamente indagando sul reddito nazionale e nella sua redistribuzione tra consumo e risparmio, tra classi risparmiatrici e produttrici; e sul mercato del lavoro, nei suoi squilibri tra domanda e offerta.

301 — Ora sulle cause di variazione del reddito nazionale e sull'occupazione operaia sono stati fatti recentemente numerosi studi: ed è naturale che gli studi tecnici del fenomeno economico hanno preso sempre lo spunto da fatti che per la loro importanza e per la loro straordinarietà si imponevano volta a volta all'attenzione delle popolazioni, da quando dopo la scoperta dell'America gli studiosi limitarono ed intensificarono la loro analisi sul fattore moneta a quando l'introduzione della macchina e l'industrialismo sollecitò le più audaci teorie dei riformatori sociali. Oggi è il

quarto d’ora della disoccupazione, e dell’altezza del reddito nazionale, e della piena occupazione. Orbene su questo complesso problema è nata una nuova teoria, anzi una nuova economia o sistema di economia, che prende il nome dal primo suo indagatore e propugnatore, John M. Keynes.
Egli espone questo suo sistema primamente nel l’opera: *Teoria generale dell’occupazione, interesse e moneta;* la sviluppò in successive sue pubblicazioni; e numerosi suoi seguaci vi aggiunsero concetti e perfezionarono la costruzione; cosicché oggi, quando si parla di nuova economia, o quando si discute di problemi attuali non si può prescindere dalla conoscenza dei concetti basilari Keynesiani.
Fortunatamente in Italia abbiamo un distinto studioso che se ne è fatto banditore con ammirevole efficacia: il De Fenizio. Egli nel suo trattato di Economia Politica (Hoepli, 1949), scritto con ammirevole chiarezza ed efficace originalità, muovendo dai concetti fondamentali keynesiani e giovandosi degli studi recenti di seguaci della nuova sistematica, presenta una organica e complessa visione di questa fondamentale teoria. Rimandando il lettore interessato a formarsi una conoscenza adeguata di questa nuova economia, noi in questo nostro volume ci dobbiamo limitare a riassumere sulla scorta di così ottima letteratura lo schema generale del sistema keynesiano, corretto, ampliato, perfezionato dai suoi seguaci, ed esposto con così singolare limpidezza e con efficace veduta personale dal De Fenizio.

302 — Conviene usare della rappresentazione grafica per mostrare l’andamento della occupazione operaia in confronto della spesa complessiva che dovranno prevedere di sopportare gli imprenditori per occupare un dato numero di operai; e le entrate complessive che dovranno essere via via previste dagli imprenditori affinché questi addivengano ad una data occupazione progressivamente crescente o decrescente.
Ne vengono fuori da questi concetti la curva di offerta e la curva di domanda complessiva.
La *curva di offerta* è la spesa complessiva che gli imprenditori

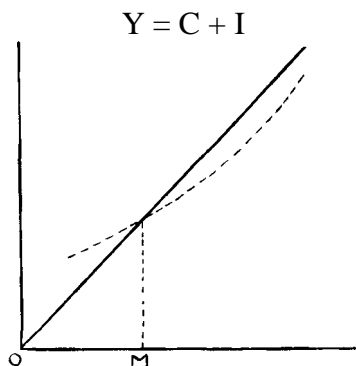
prevederanno di sopportare per occupare un numero dato di operai. Essa ha naturalmente un andamento crescente rappresentando sull'asse delle ascisse il numero degli operai (occupazione operaia) e su quello delle ordinate la spesa complessiva necessaria; la curva ha l'andamento crescente nel grafico (O).

La *curva di domanda complessiva* sono le entrate complessive *da* prevedersi dagli imprenditori affinché si possa realizzare una certa occupazione. La domanda deve crescere col crescere della occupazione operaia (D).
In merito alle due curve dobbiamo osservare:
— per un tratto la curva della domanda si svolge superiormente a quella della offerta; per un tratto inferiore: le due curve cioè si intersecano.
Per rappresentare la curva D abbiamo segnati sull'asse delle ascisse il volume della occupazione; nell'asse delle ordinate le entrate complessive che devono essere previste dagli imprenditori affinché questi addivengano ad una data occupazione. I punti di corrispondenza delle variazioni di questi due fenomeni segnano la curva che è crescente, in quanto ragionevolmente la domanda complessiva prevista cresce con l'aumentare dell'occupazione.
Per la curva dell'offerta, nell'asse delle ascisse ancora segnano i volumi dell'occupazione; mentre in quello delle ordinate sono le

spese complessive corrispondenti ai vari volumi dell’occupazione. Anche questa curva è ascendente, in quanto ragionevolmente le spese previste crescono al crescere dell’occupazione.
Il punto di incontro determina la posizione di equilibrio e segna il massimo di occupazione operaia in quelle date circostanze di tempo e di luogo: gli imprenditori spendono quanto prevedono di incassare.

303 — L’offerta complessiva (spese complessive da sopportarsi dagli imprenditori) denota anche la somma di tutti i redditi guadagnati dai vari fattori della produzione; il che equivale alla produzione complessiva. O anche al reddito nazionale di quella data collettività in date circostanze di tempo. Reddito nazionale ed offerta totale si identificano.
Tale posizione d’equilibrio dipende dalla domanda che è la variabile indipendente del sistema, in quanto è essa che è il resultato di una quantità di diversi fattori, influenti sìa sul vario atteggiarsi degli acquirenti che possono da un momento all’altro cambiare i loro gusti o le loro possibilità di acquisto; sia sulle valutazioni che del comportamento degli acquirenti saranno per fare gli imprenditori, oggi in senso ottimistico, domani in senso pessimistico, sia infine in quanto gli stessi imprenditori adattano volta a volta l’offerta complessiva alla domanda effettiva. Ripetiamo: la domanda effettiva è la vera variabile indipendente cui si adatta offerta ed occupazione; è la chiave di volta di tutto il sistema economico.
Ma come è che varia, e in quale senso e proporzione, questa domanda effettiva? e come si può influire su queste variazioni, con quali mezzi ed accorgimenti e con quale speranza di successo?
La scuola Keynesiana analizza questi problemi in base a concetti fondamentali che dobbiamo ordinariamente chiarire: la *propensione al consumo, l’efficienza marginale del capitale, la propensione alla liquidità, la propensione all’importazione* ed altri.

304 - **La propensione al consumo** — Un seguace delle teorie del Keynes confessa che la funzione del consumo è di gran lunga l’elemento più importante che sia stato aggiunto alla serie degli strumenti concettuali a disposizione degli economisti della nostra

generazione.
Le diverse classi sociali destinano una parte varia del loro reddito in consumi: e si può affermare in generale che le classi percipienti redditi minori destinano al consumo una parte proporzionale più alta del loro reddito che non le classi più fornite. Anzi, in certi casi, classi le meno fornite consumano anche più di quel che ne producono: cioè o diminuiscono i loro risparmi precedenti, o riescono ad indebitarsi, o ottengono aiuti da istituzioni di assistenza; spendono cioè più del loro reddito annuale. Invece le classi ricche risparmiano agevolmente una parte più o meno notevole del loro reddito.
La propensione al consumo è un concetto relativo; la spesa totale da una collettività rivolta al consumo di fronte ad un reddito totale lordo della stessa collettività. Chiamando con C il consumo di una collettività di un dato momento, con Y il reddito totale, e con I gli investimenti (risparmi applicati produttivamente), possiamo formare la formula:

$$Y = C + I$$

dalla quale ricaviamo la cosiddetta « propensione al consumo » nella formula:
$S = \Phi\ (Y)$.
E la rappresentazione grafica chiarisce sufficientemente le idee: la diagonale a 45° rappresenterebbe l'ipotesi che la collettività spendesse tutto il proprio reddito in consumi, mentre la curva si riferirebbe all'ipotesi che la collettività finché ha un reddito superiore (a destra del punto M) consuma una parte solo del reddito

destinando una quota crescente al risparmio. Le quote di risparmio sono rappresentate dai segmenti di ordinata correnti tra la curva tratteggiata e la diagonale.
Il consumo tende a variare col reddito: è una funzione del reddito e, così considerato, è indicato con le parole « propensione al consumo ». Vi è poi da considerare la « propensione al consumo marginale » che sarebbe l'aumento del consumo in relazione dell'aumento di una unità di reddito che sarebbe indicata dal rapporto, C/Y che misura il livello dei consumi ad un determinato livello del reddito.

305 — Infiniti fattori influiscono a determinare questa propensione al consumo che, sulla scorta degli studi del Keynes e dei suoi seguaci, possiamo elencare come da presso:
Altezza del reddito, come abbiamo veduto. Popolazioni a scarso reddito consumano assai più, proporzionalmente, di popolazioni ricche. Le classi ricche hanno maggior margine del risparmio e sfruttano tale loro favorevole situazione.
Ma non è solo l'altezza del reddito che influisce; ma anche la sua *concentrazione.* Concentrazione è concetto statistico e significa: assenza di equa distribuzione di un carattere in una massa di dati. Per esempio, si dice essere la concentrazione dei redditi assai elevata, quando una piccola parte dei redditieri assorbe una forte frazione del reddito globale; sarebbe invece debole la concentrazione quando i percettori godono di redditi tra loro poco diversi; è nulla nel caso di equidistribuzione.
Una grande concentrazione dei redditi contribuisce a diminuire fortemente la propensione al consumo; e viceversa una piccola concentrazione. Ammettiamo per ipotesi che in una data collettività le classi di redditieri abbiano varia propensione al consumo; e precisamente la classe infima con reddito di 100, consumi tutto il suo reddito; quella con 200, consumi il 90 per cento; quella con 300, consumi il 60 per cento; quella con 500, il 30 per cento e quella con 1000, il 20 per cento.
Facciamo ora tre ipotesi: nella prima la distribuzione della popolazione sia di 1000 individui nel- 430la prima classe; di 600 nella seconda; di 100 nella terza; di 20 nella quarta; e di 5 nella quinta.

Il reddito totale è 265.000; il consumo è di 230.000; e la propensione al consumo è il rapporto tra 230 e 265: e cioè 0,86.
In una seconda ipotesi lo stesso reddito sia ripartito variamente nelle classi di popolazione: la infima classe abbia 700 individui, la seconda 400, la terza 200, la quarta 80 e la quinta 15. Il reddito totale è allora sempre 265.000, ma il consumo scende a 193.000, e la propensione è il rapporto tra 193 e 265, e cioè lo 0,73.
In terza ipotesi, lo stesso reddito si distribuisca infine in altra proporzione nelle varie classi: e così 300 individui nella prima classe, 150 nella seconda, 200 nella terza, 180 nella quarta, e 55 nella quinta. Il reddito totale è sempre 265.000, ma il consumo è sceso ancora a 131.000 e la propensione a 0,48.
Questo esempio ci dimostra come la propensione al consumo è variata per due circostanze: prima di tutto, perché è cresciuto il reddito medio (153 nel primo caso; 190 nel secondo e 299 nel terzo); e la propensione al consumo è variata in senso inverso, da 0,86 nel primo, a 0,73 nel secondo; a 0,48 nel terzo. In secondo luogo possiamo osservare che la concentrazione dei redditi è diversa nei tre casi: più bassa nel primo, più alta nel terzo, media nel secondo; ed anche per tale circostanza la propensione al consumo varia in senso inverso della concentrazione dei redditi.
Se poi riduciamo le tre ipotesi al caso di equidistribuzione o di concentrazione nulla, se supponiamo il reddito totale diviso in parti uguali tra i 1.725 partecipanti, avremo come reddito individuale il reddito 153; tale reddito, nelle ipotesi fatte, consente un consumo di circa il 95 per cento del reddito: e cioè individualmente di 128 e in totale, di oltre 241 mila: consumo assai superiore di quando in quella collettività vi abbiamo supposto una certa concentrazione (consumo 230 mila). Calcolando similmente nelle altre due collettività, il consumo nella seconda ipotesi salirebbe, in caso di equidistribuzione, a 241 mila (di fronte a 193 mila nel caso di una certa concentrazione). Nella terza ipotesi, infine, il reddito supposto equidistribuito, il consumo salirebbe a 159 mila; di fronte al consumo di 131 mila che si verificherebbe nella ipotesi di una certa concontrazione.
Questi esempi numerici, *non arbitrariamente accomodati,* mostrano variare la propensione al consumo in senso inverso sia

dall’altezza del reddito medio, sia della concentrazione.
Altre circostanze determinano la diminuzione della propensione al consumo, quali le misure che i governi prendono per eccitare e propagandare il risparmio; l’abbondanza di scorte di beni durevoli, il timore di scarsezza di mezzi nel futuro per condizioni avverse di politica interna od estera: la sfiducia della moneta che svaluta in periodi di inflazione; e così via. V’ha da osservare che noi, istituendo il rapporto tra spesa in consumi e reddito totale intendiamo di indicare al numeratore la spesa per i beni di consumo prodotti all’interno del paese; le spese per beni prodotti all’estero non aggiungono nulla alla domanda complessiva.
Il ragionamento e l’induzione statistica confermano, ed è importante notarlo, che la propensione al consumo è una funzione abbastanza stabile: né è facile spostarla artificialmente. Cosicché si può concludere che le variazioni della domanda effettiva dipendono, in gran parte, dalle variazioni del volume degli investimenti, che è l’altra variabile.

306 - **Gli investimenti** — Sono quelle parti del reddito che non sono consumate, alle quali è data una destinazione produttiva.
Sarà utile analizzare questa definizione e precisare con esattezza il suo contenuto. Per intanto dobbiamo subito affermare con Keynes, citato dal De Fenizio: « Data la psicologia del pubblico, il livello della produzione e della occupazione nel suo complesso dipende dall’ammontare degli investimenti. E dico ciò, non perché sia questo il solo fattore dal quale dipende la produzione complessiva, ma perché è abituale, in un sistema complesso, considerare quale *causa causans*, quel fattore che è più propenso ad improvvise ed ampie fluttuazioni ». E d’altronde si deve rammentare che specie in nazioni povere il reddito nazionale è inferiore a quello che potrebbe essere; e così l’occupazione in quanto, essendo la funzione del consumo relativamente stabile, il fattore di maggiore importanza a determinare il volume del reddito nazionale è per l’appunto il volume degli investimenti.
Tutto il reddito si divide in due parti: o è consumato o è risparmiato. Risparmiare vuol dire astenersi dal consumare; la «ausa finale però di questo atto può essere varia. Si può risparmiare, ad

esempio, in vista di bisogni futuri: il contadino che mette da parte il grano per i bisogni futuri dell'annata suoi e della sua famiglia. Chi accumula capitale sotto la forma monetaria per costruirsi domani una casa di abitazione. Chi forma un suo libretto alla Cassa di Risparmio per la vecchiaia. Queste ricchezze risparmiate non è detto che per ciò stesso siano investite: anzi, in genere, non sono investite, benché a volte ciò avvenga da parte di altri presso i quali quelle ricchezze furono ammassate e consegnate (le Banche, ad esempio, investono i depositi a risparmio».

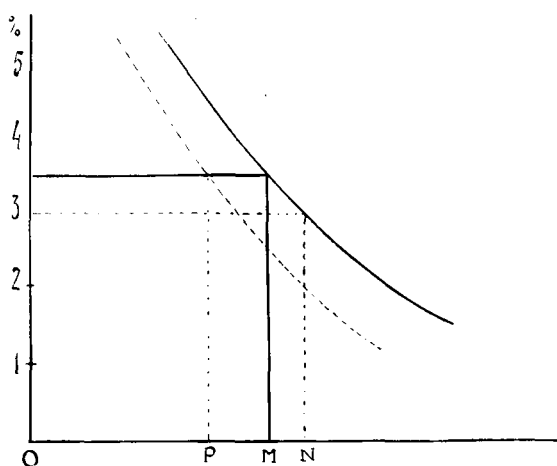
In alcuni di questi casi il risparmio dal punto di vista meramente individuale può costituire un investimento, non sempre dal punto di vista nazionale o sociale: ad esempio, il risparmio che io ho fatto per i bisogni della mia vecchiaia e che ho investito in mutuo privato ad un mio amico che se ne è servito per scopo consuntivo. Così se io i miei risparmi sono uso a metterli in azioni industriali che compro in borsa, ho certi investito il risparmio, ma da un punto di vista sociale o nazionale gli investimenti non sono cresciuti di una lira! La ricchezza complessiva del paese investita, in questi casi è stata puramente trasferita da una persona all'altra. Sono invece investimenti anche dal punto di vista della collettività, ad esempio, le nuove piantagioni che io faccio nella mia vigna, le nuove macchine che io ho ordinato al fabbricante e con le quali amplierò la mia officina, la semente che la Nazione mette da parte sul raccolto del grano.

In genere questi investimenti si effettuano trasformando il risparmio dalla forma usualmente monetaria in beni strumentali: cioè questi beni strumentali « si acquistano ». Allora il valore di questi investimenti dipende dal prezzo di questi beni strumentali.

Gli investimenti possono essere fatti dai privati, dagli enti pubblici, o dagli stranieri: dando appunto luogo alla loro tripartizione in investimenti privati, pubblici, esteri. Non sempre gli investimenti sono fatti per ragioni economiche né sempre ne sono giustificati. Gli investimenti di Stato, ad esempio, molte volte sono fatti per ragioni extraeconomiche, frequentissimamente politiche; ma talvolta anche i privati sacrificano la loro ricchezza risparmiata senza badare al tornaconto (in quante migliorie agricole fatte dagli innamorati della terra, il costo è superiore al vantaggio

e non fu nemmeno calcolato allorquando fu decisa la loro esecuzione?): ma non si può negare a queste spese il carattere di investimenti dal punto di vista collettivo. Hanno anche la loro grande importanza gli investimenti esteri, i quali possono ben supplire in momenti di carenza all'investimento privato nazionale.

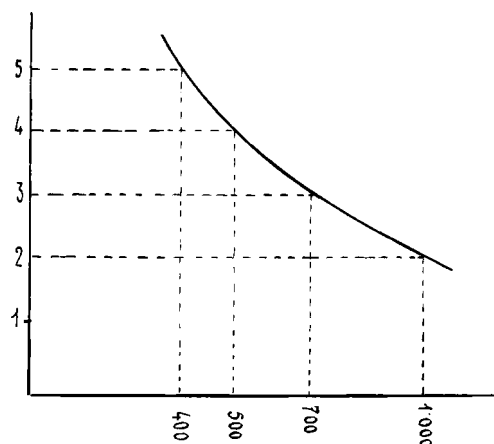
- Gli investimenti privati si possono valutare sulla spesa che gli imprenditori effettuano, badando ad escludere dal computo i doppioni o le ricostituzioni delle scorte. Sono in genere fatti per intento speculativo, in vista di un utile. Cioè l'imprenditore si decide ad investire se la « efficienza marginale del capitale » supera il saggio dell'interesse, se cioè spera dall'investimento un utile che superi in qualche misura l'interesse che deve pagare alla sua banca per capitale preso a prestito. Il tasso di interessi ha quindi una importanza notevole sulla massa degli investimenti privati, nazionali od esteri. Questa efficienza marginale del capitale resulta dal saggio di rimunerazione oltre al costo di produzione che « si ripromettono » gli imprenditori dai loro investimenti futuri e può essere tradotta in una « curva dell'efficienza marginale del capitale » che rappresenta la curva di domanda degli investimenti ai vari tassi di interesse.

La curva a tratto continuo rappresenta la curva dell'efficienza marginale: cioè quanti investimenti si fanno (ascisse) ai vari saggi correnti di interesse (ordinate). Così al tasso corrente del 3,70 per cento si fanno OM investimenti. Se il saggio scende al 3 per cento gli investimenti si accrescono fino ad ON. Così, se il rendimento degli investimenti previsto dagli imprenditori prendesse in un altro momento l'andamento della curva tratteggiata, al saggio del 3,70 per cento gli investimenti scenderebbero ad OP.

Il grafico mostra come il volume degli investimenti effettivi è determinato dal punto d'incontro tra la curva dell'efficienza marginale (o curva di investimenti nuovi) del capitale e la retta del saggio di interesse in quel momento per gli altri impieghi.

Siccome la efficienza marginale del capitale è determinata dalle previsioni che gli imprenditori fanno sopra le loro speculazioni future, essa dipende da varie cause quali lo *stato* attuale del *mercato* delle merci che si pensa di produrre ed anche le previsioni che si possono fare in un ragionevole periodo futuro; la *situazione* in genere *dell'industria* del settore cui si dedica; le *previsioni sulla formazione del risparmio* futuro; le *variazioni della domanda* prevedibili pel variare dei gusti dei consumatori; le *previste variazioni dei prezzi*; e in genere tutti quegli imponderabili che sono intuiti dall'uomo di affari di razza.

Determinante del fenomeno che studiamo è infine il saggio dell'interesse. A differenza della teoria corrente sul saggio dell'interesse considerato come punto di equilibrio tra offerta di risparmio e domanda di investimenti, il Keynes crede che il compito del saggio di interesse sia quello di equilibrare non la domanda e offerta dei nuovi beni di capitale, ma la domanda di moneta (cioè la domanda di danaro liquido) e i mezzi per soddisfare a questa domanda.

Tutti abbiamo bisogno di tenere presso di noi una parte dei nostri

beni sotto forma monetaria per le spese correnti in previsione di bisogni futuri, sulla prospettiva di eventi futuri. Così varia questo bisogno di moneta in base a molti coefficienti: il *sistema* di realizzazione dei redditi; i *tempi* di prosperità o di depressione; livello dei prezzi; *tendenza* dei prezzi verso l'aumento o la diminuzione; *sicurezza* sociale o stato di emergenza o di commovimenti; e così via. Tutto questo stato d'animo collettivo è la cosiddetta *preferenza alla liquidità.* Che illustriamo in un semplice grafico.
Nell'asse delle ascisse segniamo la quantità di moneta e su quello delle ordinate i saggi di interesse. Se il saggio è del 4 per cento, la quantità di moneta richiesta in quelle condizioni di tempo e di luogo è di 500 miliardi di lire; se il saggio cresce al 5 per cento

la moneta richiesta scende a 400 miliardi; al saggio 3 per cento la moneta richiesta sale a 700. miliardi; al saggio 2 per cento sale ancora a 1000 miliardi.
In questo sistema, in cui c'è correlazione tra saggio di interesse e quantità della moneta, la variabile indipendente è la quantità di moneta, che è quella « offerta » dalla Banca centrale che sovrintende e controlla tutto il sistema bancario del paese. Allora tale offerta di moneta in presenza di una certa tendenza alla liquidità (rappresentata dalla curva) determinerebbe il saggio dell'interesse. Un movimento d'inflazione porta in su il saggio di interesse; mentre una tendenza alla deflazione lo abbassa. D'altronde, ferma la quantità di moneta offerta, una variazione della tendenza

alla liquidità porterebbe per contraccolpo un movimento analogo nel saggio di interesse. Se infine si muove il saggio di interesse, ferma restando l'efficienza marginale del capitale, si effettuerebbe un movimento in senso inverso nel campo degli investimenti.
Tutto ciò è raffigurato nel grafico: le mutazioni del saggio dell'interesse, della curva della liquidità e della quantità della moneta sono messe in evidenza dalle linee punteggiate.

307 - **La teoria del « moltiplicatore »** — Abbiamo veduto che gli investimenti hanno decisa importanza nella formazione del reddito e nella occupazione operaia. Il « moltiplicatore » sarebbe il coefficiente di aumento del reddito in confronto degli aumenti degli investimenti.
Intuitiva la osservazione base su cui posa il ragionamento. Se un imprenditore spende 100 milioni in nuovo macchinario, è giocoforza ammettere che il reddito che sarà per derivarne, novantanove volte su cento, aumenterà assai più dei 100 milioni. La impresa meccanica che ha venduto il macchinario ci ha guadagnato nell'affare ed aumentati i suoi guadagni, aumenterà i suoi consumi; e così gli operai di detto imprenditore. L'effetto benefico si propaga così in varie classi sociali, ingrandendo continuamente i cerchi concentrici che si allargano intorno all'originario impulso dato da quei primo atto di investimento. Una spesa che lo Stato, ad esempio, effettua per la costruzione di un porto, di una autostrada per 100 milioni si riversa nella massa lavoratrice costituendo per essa un nuovo reddito: è un reddito nuovo che accresce la potenzialità di consumo della nazione. Di questo nuovo reddito si servono gli operai, prima disoccupati, per acquisti di beni di consumo. Sono i commercianti che ricevuto questo danaro e per far fronte alla straordinaria domanda, dovranno rifornirsi di questi beni di consumo presso i produttori di questi beni. La produzione dei beni di consumo si accrescerà, se non di tutti i 100 milioni, per una buona parte, ad esempio per 50 milioni. I produttori dovranno assoldare nuovi operai, che incassati questi 50 milioni, accresceranno la domanda di ulteriori quote di beni di consumo per una quota di questi 50 milioni, ad esempio per 25 milioni. Questo

moto si propagherà ancora, sotto l’impulso della nuova domanda, conseguente all’accrescimento dei redditi; e così di seguito, il contraccolpo seguiterà a propagarsi fino all'esaurimento. Una originaria spesa di 100 milioni ha contribuito ad accrescere il reddito in proporzione notevole, e tanto più notevole in quanto la propensione al consumo sia intensa.
Si parla anche di un fenomeno indotto, che gli autori chiamano *de\\’acceleratore;* consistente nell’accrescimento di domanda di *beni strumentali,* conseguente all’aumento della domanda di beni di consumo.
L’altezza di questi effetti dipenderà in prima linea dalla propensione marginale al consumo. Se essa sia per ipotesi dello 0,40 avremo una certa intensità di effetti; se fosse dello 0,60 gli effetti si accrescerebbero: il risultato dipende essenzialmente dall’altezza marginale della propensione al consumo. Keynes propone senz’altro una formula, chiamando K il moltiplicatore, C la propensione marginale al consumo, R la propensione marginale al risparmio, e rammentando che la propensione marginale del consumo è complementare alla propensione marginale al risparmio:

$$K = \frac{1}{1 - C} = \frac{1}{R}$$

Il moltiplicatore agisce dunque con tanta maggiore efficacia quanto maggiore è la quota del reddito che è consumata, e quanto minore ne è la quota risparmiata. In conclusione, all’aumento primario dei redditi (e dell’occupazione operaia), che è conseguenza immediata degli investimenti, si accompagna un aumento secondario derivante dalle maggiori spese che i primi beneficati sono in grado di fare e così via. La propensione al consumo è la forza motrice di questo processo; la propensione al risparmio ne è il freno.
Naturalmente questi effetti non sono istantanei ma richiedono un certo periodo di tempo per maturarli. Se poi si faccia l’ipotesi di investimenti continuati, o ripetuti, o, come si dice, di una serie di investimenti, l’effetto di questo moltiplicatore seriale verrà adeguatamente accresciuto. Ciò si verifica specialmente nel campo

degli investimenti pubblici. Un investimento fatto dallo Stato produce un aumento della domanda effettiva di beni di consumo; questa ribatte i suoi effetti sui prodotti di beni di consumo; i quali aumenteranno e aumenteranno i redditi e l'occupazione operaia. Per intanto anche le industrie produttrici di beni di consumo dovranno aumentare le loro installazioni contribuendo ad ampliare i consumi e i redditi e la occupazione e così via. Il moto sarà accelerato per varia natura. Non è detto che allora maggiori investimenti pubblici determinano minori investimenti privati: succederebbe proprio così in una collettività in cui i privati fossero scoraggiati invece che stimolati dalla pubblica iniziativa: ed esempio pel dilagare dello statalismo.
In conclusione, la spinta prima di questi fenomeni (moltiplicatore ed acceleratore) viene dall'investimento: questo opera per dato e fatto dell'intervento di una più o meno accentuata propensione al consumo. Quindi è esatto dire che il risparmio frena la intensità del moltiplicatore, che è da considerarsi come un « guastafeste » secondo la vivace espressione di un brillante scrittore; ma solo se ed in quanto il risparmio rimanga solo nella posizione di risparmio (ricchezza cioè sottratta al consumo, e non ancóra impiegata); ma quando il risparmio viene impiegato ordinariamente diviene investimento. L'investimento deriva, rammentiamolo, dal risparmio: e questo può, a ragione, rioccupare l'eminente posto che gli studiosi pensosi del benessere dei popoli gli hanno sempre assegnato.
Il giuoco di questi effetti del moltiplicatore incontrerà per certo alcuni attriti che ne ritarderanno e ne ostacoleranno il verificarsi. Ad esempio i lavoratori potranno spendere il loro accresciuto reddito, in parte, a pagare i loro debiti: non si verificherà, nella sua interezza, l'aumento di domanda di beni di consumo. Può darsi che il lavoratore accresca la quota di danaro in suo potere da tenersi a disposizione, come una maggior riserva di liquidità. Potranno rivolgersi in acquisti di prodotti provenienti dall'estero e, nel caso, saranno le economie dei paesi stranieri che beneficeranno di questa accresciuta domanda; e così via.

308 - **Piena occupazione** — Piena occupazione non vuol dire che in un sistema economico non vi sia disoccupazione. Anche in presenza di una certa disoccupazione potrebbe darsi che il regime marciasse a piena occupazione se non si potesse incrementare il ritmo produttivo (senza maggiori costi e prezzi) per difetto di fattori della produzione, o mancanza di beni strumentali. La teoria Keynesiana insiste su ciò notando le diverse relative posizioni che assumono investimenti e consumi nelle due ipotesi di piena o non piena occupazione. Nel caso di piena occupazione, non si possono aumentare gli investimenti senza diminuire e consumi, e viceversa; in quanto « investimenti e consumi sono concorrenti ». Nel caso di non piena occupazione, non v'ha concorrenza tra i due elementi, ma complementarietà. Cosicché un loro aumento porta ad una maggiore occupazione e a maggiore benessere.,
Cosicché in regime di non piena occupazione è utile ed urgente che vi siano investimenti adeguati: se no, gli scarsi investimenti provocano la diminuzione dei risparmi e del reddito nazionale: si dice che si procura un « vuoto deflazionistico ». In regime di piena occupazione se si spingono troppo in alto gli investimenti l'eccessiva domanda di beni strumentali e dei consumi porta aumento del livello dei prezzi e quindi dei redditi, ma non reali bensì soltanto monetari che sono fermati e fissati nella piena occupazione: si dice che si forma un « vuoto inflazionistico ».

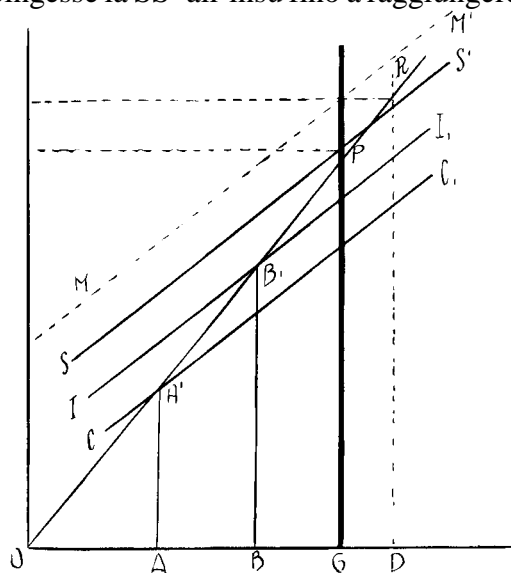
309 - **Mercato aperto agli scambi internazionali** — L'ipotesi da cui siamo partiti nei paragrafi precedenti era quella di un mercato chiuso: quali conseguenze porterà al nostro ragionamento il fatto che esistano nel paese rapporti internazionali di scambio?
Facciamo l'ipotesi che un paese a scarse risorse abbia un certo reddito R, e la bilancia commerciale in equilibrio: è il paese A del tipo del nostro. Di fronte un paese B, ricco, che in un certo momento si trovi a dover importare da A una certa quantità di merce per una nuova occasionale domanda. In A vi è una disoccupazione operaia. La nuova domanda fa accrescere i prezzi delle merci di esportazione, il reddito aumenta e si ha un richiamo al lavoro di operai di quelle industrie di esportazione, in quanto la nuova esportazione agisce come agirebbero nuovi investimenti.

Ma queste merci di nuova esportazione sono fabbricate con materie prime di importazione e d'altronde l'aumentato reddito non può non indurre un ulteriore consumo di merci di importazione. Il fatto di cui abbiamo fatto ipotesi di questa nuova « originaria » esportazione porta come conseguenza un certo aumento di importazioni, da considerarsi come «derivatelo indotte». Il fatto originario dell'esportazione e if fatto derivato della importazione tenderanno alla formazione di un nuovo equilibrio nella bilancia commerciale.
La prontezza maggiore o minore di queste dipende da due circostanze che hanno molta somiglianza con due fenomeni studiati nel caso del mercato chiuso: la «propensione alla importazione» e il « moltiplicatore » per le esportazioni. Trasportiamo in questa sede i concetti di cui nei paragrafi precedenti. Propensione all'importazione che risulta dal rapporto del valore delle importazioni col reddito; curva di domanda per beni importati; propensione marginale all'importazione esprimente la quota dell'incremento del reddito; spesa in maggiori acquisti di merci importate. Possiamo anche qui ripetere che i vari paesi hanno diversa propensione alla importazione e che in ciascun paese in condizioni normali tale propensione non cambia molto né rapidamente, e solo, se mai, per provvedimenti restrittivi di governo (tariffa doganale protettiva, contingentamenti).
Dall'altro lato anche il fatto esportazione presenta analogia col fatto investimenti: e così possiamo dire che, come il moltiplicatore istantaneo degli investimenti era uguale all'inverso della propensione al risparmio, nel campo del commercio internazionale diremo che il moltiplicatore istantaneo delle esportazioni (K') è uguale all'inverso della propensione marginale all'importazione, e potremo concludere che gli effetti dell'aumento delle esportazioni sono in certo qual modo tanto più grandi quanto minore è la propensione marginale all'importazione.
Il De Fenizio, in questa parte molto interessante ed in parte originale del suo trattato, introdotti i concetti di moltiplicatore istantaneo o seriale delle esportazioni, fa una applicazione suggestiva delie sue deduzioni al caso di un paese in condizioni simili a

quelle dell’Italia, giungendo a conclusioni di notevole portata teorica e pratica. Esporre questa parte ci porterebbe fuori dei ristretti limiti in cui deve ragionevolmente contenersi il presente volume. Rimandiamo quindi il diligente lettore allo studio del trattato di economia del De Fenizio, e il suo desiderio di conoscere questa materia sarà largamente appagato per essere quel trattato scritto con singolare chiarezza ed efficacia (ed. Hoepli, 1949).
Taluno ha delineato-lo schema Keynesiano così:
La quantità di moneta, determina il tasso di interesse.
Il tasso dell’interesse determina il volume dell’investimento.
Il volume dell’investimento determina il volume del reddito.
Il reddito determina l’occupazione.
Per Keynes il tasso d’interesse dipende dalla quantità di moneta: è il prezzo che ricompensa il soggetto economico pel fatto che si adatta ad investire i suoi risparmi in qualche cosa di diverso dalla moneta. La propensione in sostanza a tesaurizzare la moneta ha una grande importanza in quanto dalla sua altezza dipende il moltiplicatore; cioè, ad esempio, in politica economica la maggiore o minore efficacia dei lavori pubblici per rimediare per quanto è possibile, date le circostanze, alla disoccupazione. Il tasso d’interesse è intuitivo che ecciti, alletti gli investimenti; i quali alla loro volta inducono un aumento nel reddito nazionale. Con l’aumentare del reddito nazionale, l’occupazione aumenta, specie l’operaia; e con essa i consumi ed il benessere.

310 — Un grafico deluciderà con evidente chiarezza i concetti di piena occupazione, di investimenti pubblici, di vuoto inflazionistico.
Sull’asse delle ascisse segniamo il reddito: in un dato paese sia OG. Il tratto OA indica la parte di reddito destinata ai consumi il cui valore è AA’. La parte di reddito che è investita è AB, ed il cui valore, unitamente al valore dei consumi, sale ad BB’. La domanda effettiva in consumi e in investimenti, complessivamente corrispondente al reddito OB, mostra chiaramente che v’è un vuoto (BG) che potrebbe essere adibito dal governo in investimenti pubblici col resultato utile di aumentare il reddito nazio-

nale. La nuova domanda così sale a GP. Il sistema economico lavora occupando pienamente i vari fattori della produzione. Si è nella ipotesi della piena occupazione. Ad ottenere questo resultato hanno contribuito i consumi privati in un con gli investimenti privati, che hanno costituito la domanda complessiva effettiva BB': gli investimenti pubblici hanno servito a raggiungere un livello di piena occupazione. Il sistema lavora a pieno ritmo.

Se ora un governo, ignaro delia riserva del valore massimo della piena occupazione raggiungibile in quelle circostanze di luogo, di tempo e di composizione delle relative quantità di fattori produttivi, pensasse di sforzare l'aumento del reddito con ulteriori investimenti e spingesse la SS' all'insù fino a raggiungere la posizione

della MM', allora il reddito nazionale reale rimane invariato, sale il reddito puramente monetario da OG a OD; e si crea il cosiddetto « vuoto inflazionistico », pari al segmento GD: col conseguente aumento dei prezzi.

Per ritornare verso l'equilibrio della realtà si dovrebbe o assorbire parte del reddito con imposte per frenare la domanda effettiva privata (BB'), o a prendere provvedimenti d'imperio (contingentamenti, tesseramenti...) per frenare la totale domanda effettiva, o annullare la parte sovrabbondante di investimenti pubblici: in

modo da riportare la domanda effettiva privata e pubblica nei limiti della GP, cioè della piena occupazione.

311 - **Critica** — La teoria è stata accolta con entusiasmo da taluni, che han ritrovato in Keynes la genialità del rinnovatore della scienza e se ne sono fatti assertori animosi e convinti; altri lo criticano aspramente e negano l'attendibilità delle sue costruzioni teoriche; altri, infine, ed è più comodo, lo ignorano.
Ora, io credo, ignorare questo sistema non è oggi possibile, non fosse altro perché la politica economica delle più evolute nazioni si svolge sulle tracce degli schemi Keynesiani. È perciò che in questo manuale abbiamo creduto doveroso includere un sunto di quella teoria condotto sulla guida di uno dei suoi migliori seguaci e perfezionatori.
Non vogliamo far critiche, solo una riserva d'ordine generale non possiamo tacere: la teoria Keynesiana ci appare troppo ottimista. Intendiamoci, non che i Keynesiani siano troppo ottimisti perché non vedono le difficoltà e gli impacci che la politica economica basata su quei principi dovrà e potrà incontrare: ma bensì un eccessivo ottimismo si rivela in più guise: ad esempio nelle locuzioni usate come il « moltiplicatore ». Non si può negare che questo vocabolo ha in sé del miracoloso, richiama appunto il miracolo della moltiplicazione del pane e dei pesci ». Ottimismo? si deve concedere! Così ottimismo il giudizio sugli effetti benefici della propensione al consumo: i nostri vecchi l'avevano intravveduta questa questione ed avevano concluso che « domanda di prodotti *non* è domanda di lavoro ». Ottimismo l'attendersi forti mutamenti nel volume degli investimenti in conseguenza dei movimenti del saggio dell'interesse. Ottimismo che si ritrova nell'uso di tabelle numeriche che vorrebbero perfino prevedere gli sviluppi nel tempo e la misura delle successive applicazioni degli schemi di politica economica proposti; ottimismo che richiama i miracolosi calcoli che si prospettano nei libri di curiosità matematiche sull'ammontare presente di un soldo emesso ad interesse composto al principio detterà volgare o l'ammontare attuale del credito verso il Re d'Inghilterra dei banchieri fiorentini!

Ottimismo che può portare la politica degli Stati verso la inflazione, ove i governanti abbiano assimilato un po' grossolanamente la lezione. Questo ottimismo conviene che sia evitato, ripeto, non nei teorici Keynesiani, ma nel pubblico che legge ed ascolta: e ciò facilmente si otterrà se nei ragionamenti si introduca in buona dose l'ipotesi degli « attriti » di cui è così densa e frastagliata la vita sociale, ipotesi che di tanto avvicinerà la teoria alla realtà.

Inoltre la teoria Keynesiana su questo argomento si riassume e si basa nella « teoria del moltiplicatore » alla quale si possono muovere gravi obiezioni:

Gli sviluppi, ipotizzati, dell'investimento, non sono istantanei; ma dovrà passare alquanto tempo prima che i contraccolpi sulla occupazione, sulla produzione, sul reddito, sul risparmio si possano manifestare nella sperata intensità: saranno almeno mesi. È all'ultimo mese che il risparmio indotto dal moltiplicatore sarà per essere uguale all'investimento: ma nei mesi antecedenti il risparmio è inferiore all'investimento e la differenza come la si copre? o con emissione di biglietti di banca o con crediti bancari: con inflazione monetaria o del credito, cioè. Se non sono disponibili beni di consumo in quantità sufficiente, la conseguenza sarà un aumento dei prezzi. La conclusione mortifica d'assai le rosee previsioni; e rischia di disperdere gli effetti curativi del male cui si vuol portare rimedio: la disoccupazione.

È che non basta che in paese ci sia la disoccupazione affinché il moltiplicatore possa entrare in azione: bisogna che sia inoperosa anche una parte degli altri fattori della produzione; in paese deve esistere principalmente quantità sufficiente di capitale circolante e nelle proporzioni volute. A questo punto rimandiamo alla critica del sistema fatta da un grande economista vivente, il Bresciani Turroni nel secondo volume del suo «Corso di economia politica».

La teoria del Keynes e gli effetti mirabolanti del moltiplicatore si possono accettare come verità scientifiche solo in un caso: che nel paese, in un dato momento, vi siano mezzi di produzione, materie prime, strumenti e macchinari, capitale tecniche e capitale sussistenze che siano disponibili, ma in quel momento non abbiano

impiego. Giustificabile anche la teoria nel caso di sovrabbondanza di scorte dì beni di consumo. In questi casi il nuovo investimento rappresenta l'adeguamento dei fattori della produzione alla legge delle proporzioni definite.
Si deve stare attenti ed essere guardinghi di fronte a nuove teorie, specialmente quando si presentano con tali mirabolanti miraggi. Sono d'altronde pericolose perché in mano ad esecutori inetti possono produrre gravi danni.
Queste riabilitazioni del consumo pel consumo, della spesa per la spesa, questo presentare il risparmio come un freno, una remora al progresso delle condizioni economiche e, nei suoi riflessi, quanto mai funesto. L'umanità per questa china corre volentieri: alti salari, vendita a rate, credito facile, allargamento della circolazione sono le allettative che derivano direttamente da quelle teorie; ma sono manovre e strumenti che devono essere consegnati a chi sappia adoperarli con senno, prudenza, circospezione. Se l'uomo di Stato così agirà, giungerà ad ottenere gli effetti sperati, di un risveglio della attività produttiva, di un potenziamento delle industrie. Giacché il ceto degli uomini d'affari talvolta giace in un letargo ed in una inerzia da cui è giocoforza svegliarlo.

APPENDICE

L’ECONOMIA IN UNA LEZIONE
Capire i fondamenti della scienza economica
Henry Hazlitt

Indice

Prefazione

Questo volume analizza quegli errori economici che nel corso del tempo si sono così tanto affermati da rappresentare quasi una nuova ortodossia. Se non ci sono riusciti del tutto, lo si deve unicamente alle loro contraddizioni intrinseche, che hanno finito per dividere coloro che accettano le medesime premesse in un centinaio di diverse "scuole", e questo perché nelle questioni che riguardano la vita pratica è impossibile continuare a sbagliare con coerenza. Ma queste nuove scuole si distinguono fra loro solo perché alcune si avvedono un po' più rapidamente di altre dell'assurdità delle conclusioni alle quali sono state condotte da premesse sbagliate. Infatti, le une si trovano in disaccordo con le altre o perché non vogliono ripudiare le premesse sbagliate, o perché ne traggono conclusioni meno preoccupanti - o meno stravaganti - di quel che la logica esigerebbe.

Malgrado ciò, non c'è Stato di una qualche importanza la cui politica economica non sia oggi influenzata - quando non addirittura determinata - da alcune di queste idee false. La via più breve e sicura per intendere correttamente i problemi economici è forse quella di procedere a una rigorosa analisi di questi errori e soprattutto dell'errore che si trova alla radice di tutti gli altri. Questo è lo scopo di questo libro e il significato del titolo che gli è stato dato, tanto ambizioso quanto polemico. Questo è, anzitutto, un libro di divulgazione. Esso non pretende che i concetti fondamentali che vi sono sviluppati siano tutti originali; vuole piuttosto dimostrare che molte tesi - che pure sembrano geniali, nuove o in anticipo sui tempi - in realtà sono tanto vecchie quanto banali, sebbene confezionate secondo il gusto corrente, il che conferma ancora una volta la verità della massima: «Chi ignora il passato è condannato a ripeterlo».

Questo saggio si può definire - lo ammetto senza vergognarmene - "tradizionale" od "ortodosso"; e così certamente lo battezzeranno in quattro e quattr'otto coloro i cui sofismi sono qui analizzati. Ma lo studioso, che tende soprattutto alla ricerca della verità, se non sarà ossessionato dall'idea di scoprire a ogni costo novità

sconvolgenti in campo economico, non si lascerà certo impressionare da tali definizioni. Il suo spirito potrà essere ugualmente aperto alle idee nuove come alle vecchie, ma certo non gli dispiacerà di rinunciare all'insonne o esibizionistico tentativo di voler scoprire a ogni costo cose inedite e originali. Come ha rilevato Morris R. Cohen, «chi non è abituato a ripudiare le tesi dei pensatori che l'hanno preceduto non può sperare di vedere attribuito alcun valore ai propri lavori». Poiché questo mio libro vuole essere soprattutto un'opera di divulgazione, mi sono permesso di ricavarlo molto liberamente e senza fare specifiche precisazioni - tranne qualche rara nota a piè di pagina o qualche citazione - da libri altrui. Non può essere altrimenti, quando si cammina su un terreno che tanti pensatori - e non dei più modesti - hanno esplorato prima di noi. Ma almeno verso tre studiosi sono tanto debitore da non poterlo tacere. Il debito maggiore riguarda il piano generale di questo mio lavoro. Mi sono servito del saggio di Frédéric Bastiat intitolato *Ciò che si vede e ciò che non si vede,* che ha già un secolo di vita. E si può dire che il mio libro sia una presentazione moderna, uno sviluppo e una generalizzazione di concetti già presenti in quell'opera.
Il secondo debito l'ho con Philip Wicksteed - soprattutto per quel che riguarda il capitolo sui salari e il riassunto finale, che traggono in gran parte ispirazione dal suo libro *The Common Sense of the Politicai Economy.* Con Ludwig von Mises ho contratto il terzo debito. Al di là di quanto questo trattato elementare deve a tutti i suoi scritti, mi limiterò a ricordare lo specifico debito nei riguardi del saggio in cui viene spiegato il processo dell'inflazione monetaria.
Analizzando gli errori, ho ritenuto più utile riferire i concetti che citare i nomi. Per rendere giustizia a ogni autore criticato sarebbe stato infatti necessario citarne con esattezza il testo e mettere in rilievo l'accento posto su questo o quel passo, sottolineando le ambiguità, le contraddizioni, ecc. Spero quindi che nessuno sia troppo deluso dell'assenza in queste pagine di nomi come quelli di Karl Marx, Thorstein Veblen, il maggiore Clifford H. Douglas, John Maynard Keynes, Alvin Hansen e altri. La verità è che que-

sto libro non si propone di esporre i ragionamenti infondati di determinati autori, bensì gli errori più frequenti, diffusi e influenti nel campo dell'economia. D'altra parte, quando i sofismi [23] raggiungono gli strati popolari dell'opinione pubblica finiscono per diventare quasi anonimi. I ragionamenti sottili od oscuri, che si potrebbero rintracciare presso gli autori responsabili della loro diffusione, sono per così dire "riassorbiti", perché con la sua propagazione una dottrina assume formulazioni impersonali. Allora il falso ragionamento, che ha potuto essere mascherato fra le pieghe delle ambiguità o delle equazioni matematiche, balza in piena evidenza.

Spero, dunque, che non mi si rimprovererà di essere ingiusto se la forma con cui ho presentato una dottrina in voga non è esattamente quella che Lord Keynes o un qualsiasi altro autore le hanno dato. A noi qui interessano le teorie alle quali credono i gruppi politici e quelle su cui si fonda l'azione statale, non le loro origini e gli sviluppi storici.

Spero infine che mi si vorrà scusare se nel corso del libro ho fatto raramente ricorso alle statistiche. Se avessi voluto servirmene a sostegno delle mie tesi - per esempio mostrando le conseguenze dei dazi doganali, della fissazione dei prezzi, dell'inflazione e del controllo economico delle materie prime quali il carbone, la gomma, il cotone - questo libro avrebbe assunto dimensioni molto più ampie di quelle che mi ero prefisse. Per giunta, come giornalista, sono particolarmente conscio del fatto che vi è un interesse assai effimero per le statistiche: so bene come esse diventino rapidamente inattuali. Consigliamo a quanti s'interessano soprattutto di problemi economici di leggere le discussioni "pratiche" fatte ogni giorno sulla scorta delle statistiche; vedranno che, in base ai principi che avranno appreso, non ne è difficile una corretta interpretazione.

Mi sono ripromesso di scrivere questo libro nella maniera più semplice e spoglia di tecnica, senza peraltro nuocere all'esattezza,

---

[23] Morris R. Cohen, *Reason and Nature* (1931), p. X.

così che possa leggerlo anche un lettore privo di cultura economica. Mentre lo componevo, tre capitoli sono apparsi in articoli separati; desidero quindi ringraziare *The New York Times*, *The American Scholar* e *The New Leader* per avermi permesso di riprodurli. Ringrazio inoltre il professor Mises di aver accettato di leggere il manoscritto e di avermi aiutato con i suoi consigli. Va da sé, però, che il solo responsabile delle idee espresse in ogni pagina sono io.

H.H.

New York,

25 marzo 1946

Parte prima - La lezione

Capitolo 1 - La lezione

1 - L'economia è la scienza più contaminata da errori: e non a caso. Le difficoltà ad essa inerenti - che sono di per sé grandissime - vengono moltiplicate a dismisura da un fattore che in altre discipline, quali la fisica, la matematica o la medicina, è inoperante: la difesa degli interessi di parte. Infatti, ognuno dei gruppi nei quali si articola la società umana ha propri specifici interessi. Questi possono essere concordanti con quelli degli altri gruppi, ma spesso - come vedremo - anche contrastanti. Così, mentre una determinata politica economica può essere conforme all'interesse di tutti i gruppi, un'altra può favorire un solo gruppo e danneggiare gli altri. Il gruppo favorito trova così vivo interesse a perpetuare tale politica, che non si stanca di sostenere con tutte le sue forze, ricorrendo ai più sottili sofismi, assoldando alla propria causa i più agguerriti difensori e inducendo i più esperti avvocati a dedicarsi a ciò interamente. Ed essi, alla fine, o riescono a convincere il pubblico della fondatezza della tesi, oppure complicano a tal punto le cose che neppure il cervello meglio dotato riesce più a vederci chiaro.

A questo incessante patrocinio dell'interesse particolare si aggiunge una seconda e importante causa del quotidiano diffondersi dei sofismi economici: la naturale tendenza a considerare solo gli effetti immediati di una determinata politica - oppure quelli che riguardano un solo gruppo particolare -, trascurando quelli successivi, e quelli che riguardano non un gruppo specifico, ma anche il resto della società. È l'errore di trascurare le conseguenze seconde.

Tutta la differenza fra una buona e una cattiva economia sta - si può dire - in questo grave errore e in questa negligenza. Il cattivo economista ha di mira solo gli effetti immediati; il buon economista guarda più lontano e si preoccupa anche di quelli remoti o indiretti. Il cattivo economista considera le conseguenze di una determinata politica solo nei confronti di un gruppo particolare; il buon economista si preoccupa anche delle conseguenze che tale

politica può avere sull'intera collettività. Questa necessità di prevedere tutte le conseguenze può sembrare ovvia. Non sappiamo tutti, per esperienza personale, che verso noi stessi abbiamo talora indulgenze, che lì per lì sono fonte di piacere, ma che alla resa dei conti si rivelano poi dannosissime? Non sanno i ragazzi che a mangiar troppi dolci si finisce per star male? Chi si ubriaca non sa che il giorno dopo si sveglierà con lo stomaco pesante e con i più tremendi mal di testa? Ignora forse il bevitore che si rovina il fegato e finisce per ridurre le sue aspettative di vita? Lo stesso dongiovanni non sa di correre ogni sorta di rischi, dal ricatto alle malattie? E infine, considerando la cosa dal punto di vista dell'economia individuale, non sanno gli infingardi e gli scialacquatori, anche quando hanno raggiunto i più alti livelli della fortuna, che stanno andando incontro a un avvenire di debiti e povertà?
Ebbene, quando si tratta di economia, tutte queste verità vengono ignorate. Si vedono taluni uomini - considerati tuttavia valenti economisti - che per salvare l'economia sconsigliano il risparmio e indicano in una sorta di prodigalità collettiva il miglior mezzo per favorire lo sviluppo economico. Se qualcuno li mette in guardia contro le possibili e future conseguenze di una simile politica, si sente rispondere con la stessa spavalderia con cui un figliol prodigo potrebbe rispondere al padre che gli muova rimprovero: «Ma quando questo succederà, e cioè a lungo termine, saremo tutti morti!». Queste elaborate sciocchezze vengono scambiate per motti di spirito e si pensa che siano l'espressione di una collaudata saggezza.
Il tragico sta in questo, che noi stiamo già sopportando le conseguenze delle scelte politiche di un passato remoto o recente. L'oggi è già quel domani che ieri il cattivo economista vi consigliava di ignorare. Le conseguenze non immediate di una politica economica possono manifestarsi già in pochi mesi. Altre non si potranno avvertire che nell'arco di qualche anno e altre ancora tra qualche decina di anni. Ma, in ogni caso, tali conseguenze lontane sono già in germe nella politica di oggi, com'è certo che la gallina nasce dall'uovo e il fiore dal seme.
Sotto questo aspetto, dunque, si può condensare il succo di tutta

l’economia in una sola lezione, ed essa si può ridurre a una sola frase: L’arte della politica economica sta nel prevedere tutte le conseguenze (non solo immediate ma anche lontane) di ogni programma e provvedimento, e nel considerare non solo le conseguenze su una parte della società, ma sull’intera collettività.

2- Nove decimi degli errori economici, che sono causa di tanti disastri nel mondo contemporaneo, derivano dall’ignorare questo assioma. E tutti si ricollegano a uno o all’altro di questi gravi errori, o a entrambi: quello di guardare solo le immediate conseguenze di un’azione o di una proposta, e quello di prendere in considerazione le conseguenze solo per un gruppo, trascurando ciò che succede a tutti gli altri.
Naturalmente si può anche commettere l’errore opposto. Se si studiano le conseguenze di una determinata politica, non ci si deve limitare a considerare solo quelle che essa può produrre nel lungo periodo e sull’intera comunità. Questo errore lo commettevano spesso gli economisti classici. Essi rimanevano indifferenti alla sorte dei gruppi ai quali potesse recare un danno immediato una politica che si prospettava invece benefica nel lungo periodo.
Ma oggi in questo errore non si ricade quasi più: a commetterlo ancora sono soprattutto taluni economisti di professione. L’errore oggi più diffuso - ed è davvero tanto diffuso! -, l’errore che si sente continuamente ripetere ogni volta che si affrontano argomenti di economia e che fa capolino in migliaia di discorsi politici, l’errore fondamentale della nuova scuola economica sta nel considerare soltanto gli effetti immediati di una politica su qualche gruppo particolare e nel trascurare - o nello svalutare - quelli successivi e riguardanti l’intera comunità. Gli economisti “moderni”, nel paragonare i loro metodi con quelli degli studiosi “classici” o “ortodossi”, si congratulano tra loro persuasi di avere compiuto un grande progresso o addirittura una rivoluzione, perché tengono in gran conto i risultati immediati, che invece i classici trascuravano. Se non che, dimenticando o svalutando le conseguenze remote, finiscono per commettere un errore ben più grave. Mentre sono tutti presi dall’esame preciso e minuzioso di

qualche albero, perdono di vista la foresta. D'altronde, i loro metodi e le loro conclusioni sono spesso tipicamente reazionari e talvolta sono essi stessi sorpresi di trovarsi d'accordo con le concezioni mercantiliste del XVII secolo. In effetti, essi ricadono in molti degli errori del passato e, se non fossero così poco coerenti con loro stessi, essi ricadrebbero anche in quegli errori di cui si sperava che gli economisti classici avessero fatto giustizia una volta per tutte.

3 - Si è spesso fatta questa malinconica constatazione: che i cattivi economisti presentano le loro false concezioni con più abilità di quanto i buoni economisti non presentino le loro verità. E spesso si deplora che, dall'alto delle loro tribune, i demagoghi espongano assurde concezioni economiche con più verosimiglianza dell' onesto cittadino che si sforza di dimostrarne gli aspetti sbagliati. Ma la causa di questa anomalia non è misteriosa. Essa nasce dal fatto che i demagoghi, al pari dei cattivi economisti, non presentano che mezze verità; non parlano che delle conseguenze immediate di una certa politica o le considerano solo nei confronti di un gruppo particolare.
In molti casi - ed entro certi limiti - possono avere ragione. Anche in questi casi, però, non ci si deve dimenticare di far loro un'obiezione: che la politica da loro auspicata potrebbe avere nel tempo conseguenze meno desiderabili, oppure che essa giova a un solo gruppo di individui e danneggia tutti gli altri. L'obiezione deve essere completa e correggere la mezza verità che essi enunciano presentando l'altra metà. Ma per enumerare le più gravi conseguenze della loro politica, senza dimenticarne alcuna, è spesso necessaria un'interminabile serie di ragionamenti complicati e uggiosi. La maggior parte degli ascoltatori trova difficile seguirli, dato che la loro attenzione si affievolisce rapidamente e che la noia li prende. Il cattivo economista sfrutta allora questo affievolirsi dell'attenzione e questa pigrizia mentale dichiarando che le obiezioni non sono che manifestazioni di "vecchie teorie", "laissez-faire", "apologia del capitalismo" o qualsiasi altro termine assai subdolo.

Tali affermazioni colpiscono gli ascoltatori come altrettanti argomenti perentori e li dispensano dal seguire i ragionamenti loro esposti o dal giudicarli nel merito.
Ecco, dunque, qual è in astratto l'impostazione del problema che ci proponiamo di esporre in questa lezione e quali sono le false idee che ne ostacolano la soluzione. Se, però, non lo illustrassimo con qualche esempio, non lo risolveremmo e le false idee continuerebbero ad avanzare senza essere smascherate. Grazie a questi esempi, potremo passare dai problemi economici più semplici ai più complessi e difficili; potremo dapprima scoprire e poi evitare i sofismi più semplici e, successivamente, i più complicati e sfuggenti.
Questo è il compito che ci accingiamo ad affrontare.

Parte seconda - La lezione applicata

Capitolo 2 - La finestra rotta

Cominciamo con un esempio, il più semplice possibile, e seguendo Frédéric Bastiat prendiamo l'esempio di una finestra rotta.

Un monello scaglia un sasso contro la vetrina di un panettiere. Costui, furente, esce dal negozio: il monello se l'è svignata. Si raccoglie un po' di gente che, in un primo tempo, contempla con beata soddisfazione il grande foro nella vetrina e i frammenti di vetro disseminati sul pane e sulle torte. Dopo un istante, ecco nascere il bisogno di un po' di riflessione filosofica. Quasi certamente parecchie persone del gruppo si diranno, o diranno al panettiere: «Dopo tutto, questo piccolo guaio ha un suo lato positivo: dà lavoro al vetraio». E prendendo le mosse da lì cominciano a fare qualche considerazione sull'accaduto. Quanto può costare oggi un vetro così grande? Cinquanta dollari? È una bella somma. Ma dopo tutto, se non si rompessero mai dei vetri che fine farebbero i vetrai? E da questo momento si sgrana senza fine il rosario dei ragionamenti. Il vetraio avrà nelle sue tasche cinquanta dollari in più. Li spenderà presso altri negozianti. A loro volta essi avranno cinquanta dollari da spendere presso altri, e così via. Il vetro rotto finisce per diventare una fonte di guadagno e di lavoro, in una cerchia che si allarga senza fine. La logica conclusione di tutto ciò dovrebbe essere - se la gente volesse trarla - che il monello che ha lanciato il sasso, lungi dal rappresentare un danno pubblico, è stato un pubblico benefattore.

Ma esaminiamo un altro aspetto della cosa. La gente, almeno per quanto riguarda questa prima conclusione, non ha tutti i torti: non c'è dubbio che questo piccolo atto di vandalismo arrechi anzitutto lavoro al vetraio. E il vetraio non sarà certo più triste nell'apprendere questo incidente di quanto non lo sia l'impresario di pompe funebri nell'apprendere di un decesso. Il proprietario del negozio, però, ci rimette cinquanta dollari, che egli aveva destinato all'acquisto di un vestito nuovo. Siccome deve far sostituire il vetro del

suo negozio egli deve privarsi del vestito (o di qualche altro oggetto di cui ha bisogno). Invece che possedere il vetro e cinquanta dollari, ora non ha che il vetro. Oppure, se aveva deciso di comperare il vestito, invece che avere il vetro e il vestito deve accontentarsi del solo vetro. Ora, se prendiamo a considerare il panettiere come elemento della società, ci accorgiamo che questa società ha perso un vestito nuovo, che avrebbe potuto essere fatto, e che si è impoverita di altrettanto.
Riassumendo, il guadagno in lavoro del vetraio non è altro che la perdita in lavoro del sarto. Nessun "lavoro" nuovo è stato creato. La gente sempliciotta non ha considerato che due elementi del problema: il panettiere e il vetraio, ma non ha pensato che ce n'era un terzo, il sarto. E l'ha dimenticato, solo perché costui non è entrato in scena. Dopo un giorno o due la gente noterà il vetro nuovo, ma non vedrà mai il bel vestito nuovo, che non verrà mai realizzato. Queste persone, dunque, si accorgono solo di ciò che è immediatamente percepibile dai loro occhi.

Capitolo 3 - I benefici della distruzione

Vi ho esposto l'esempio del vetro rotto. È la dimostrazione di un errore elementare. Chiunque - si può pensare - lo eviterebbe con un po' di riflessione.
Non è così: sotto mille travestimenti il falso ragionamento del vetro rotto è il più persistente di tutta la storia dell'economia. Ed è oggi più vivo che mai, ripetuto solennemente e ogni giorno dai grandi industriali, dalle Camere di commercio, dai capi dei sindacati, dai redattori e dai collaboratori dei giornali, dai commentatori della radio, dai più esperti studiosi di statistica (con l'impiego delle tecniche più raffinate) e, infine, dai professori di economia politica delle nostre migliori università. Ciascuno nel proprio ambito si dilunga volentieri sui vantaggi della distruzione.
Benché qualcuno reputi indegno sostenere che piccoli atti di distruzione possano arrecare benefici, tutti sono concordi nel vedere vantaggi quasi inesauribili nelle grandi distruzioni. Essi ci raccontano quanto ce la passiamo meglio, sul piano economico, quando siamo in guerra invece di quando siamo in pace. Essi vedono "miracoli produttivi" che non si possono conseguire in assenza di un

conflitto militare. Intravedono anche un mondo del dopoguerra reso prospero dall'enorme domanda "accumulata" o "differita". Quindi, per l'Europa fanno compiaciuti il conto delle città rase al suolo, che "bisognerà ricostruire". Per l'America, delle case che non si sono potute costruire durante la guerra, delle calze di nylon che non si son potute distribuire, di automobili e pneumatici vecchi e consunti, di radio e frigoriferi antiquati. La somma del valore di tutti questi beni è impressionante. Ritroviamo qui la nostra vecchia amica, la falsa idea del vetro rotto, rivestita a nuovo, del tutto irriconoscibile per il modo in cui si è sviluppata. Questa volta è stata puntellata da tutto un groviglio di sofismi. Essa fa una grande confusione fra bisogno e domanda. Più la guerra distrugge, più impoverisce, più aumentano i bisogni del dopoguerra: non c'è dubbio. Ma il bisogno non è la domanda. La domanda economica reale non si fonda soltanto sul bisogno, ma anche sul potere di acquisto. I bisogni della Cina attuale sono incomparabilmente maggiori di quelli dell'America. Ma il potere di acquisto della Cina, e per conseguenza lo sviluppo delle "nuove attività" che esso può determinare, è incomparabilmente inferiore.

E, se andiamo oltre l'aspetto superficiale delle cose, ci può accadere di imbatterci in un'altra falsa idea, che gli "spacca-vetrine" afferrano quasi sempre al volo e fanno loro. Essi pensano al "potere di acquisto" soltanto in termini di moneta. Ora, per fare moneta basta avere a disposizione una tipografia. Infatti, nel momento in cui io scrivo, la produzione delle banconote è - se si vuol misurare il valore di un prodotto in termini di moneta - l'industria più prospera del mondo. Ma più moneta si fabbrica con questo sistema, più diminuisce il valore dell'unità monetaria; ciò è confermato dall'aumento dei prezzi. Siccome però quasi tutti sono abituati a configurare la propria ricchezza e i propri redditi in termini di moneta, la gente crede di essere più ricca se possiede una maggior quantità di moneta, anche se poi, in realtà, è più povera e può acquistare meno cose. La maggior parte degli effetti economici "buoni" che solitamente si attribuiscono alla guerra è in realtà dovuta all'inflazione generata dallo stato di guerra. (Sarebbe stato possibile ottenerli anche con un'inflazione da tempo

di pace.) Di questa illusione monetaria riparleremo più avanti.
Anche nel sofisma della domanda "differita" c'è una mezza verità, come in quello del vetro rotto. Il vetro rotto ha procurato lavoro al vetraio. Le distruzioni causate dalla guerra procurano lavoro ai produttori di alcuni beni. La distruzione di case e città procura lavoro alle industrie e alle imprese edili. L'impossibilità di fabbricare automobili, radio e frigoriferi durante la guerra determina nel dopoguerra un accumularsi della richiesta *di questi beni particolari.*
Alla maggior parte della gente tutto ciò potrà sembrare un aumento della richiesta; e in effetti potrà esserlo, ma *in moneta a ridotto potere di acquisto.* Si tratta, in realtà, di una diversione della domanda verso questi beni particolari, a danno di altri. I popoli europei costruiranno più case di prima, perché non possono fare altrimenti. Ma mentre saranno impegnati nella costruzione di queste case, essi avranno minor manodopera e minore capacità produttiva a disposizione per la produzione di altri beni. Quindi, allorché il lavoro aumenta in una direzione si riduce correlativamente in un'altra (salvo il *quid* di energia produttrice stimolata dalla necessità e dall'urgenza).
In poche parole, la guerra modifica la direzione dello sforzo umano del dopoguerra, produce mutamenti nella scelta dei prodotti industriali, trasforma la struttura dell'industria; e questo nuovo stato di cose genera nel tempo conseguenze non trascurabili. Quando l'accumulata necessità di case nuove e di altri beni durevoli sarà stata soddisfatta, la domanda sarà orientata in altre direzioni. I settori momentaneamente favoriti avranno allora un periodo di relativa recessione, mentre, a loro volta, altri si svilupperanno per soddisfare i nuovi bisogni.
Giova infine ricordare che nel dopoguerra la domanda si differenzierà da quella dell'anteguerra soltanto nella sua composizione, ma non si tratterà di un semplice spostamento da taluni beni verso altri. Nella maggior parte dei Paesi la domanda subirà, nel suo complesso, una contrazione. Ciò appare inevitabile, se consideriamo che domanda e offerta non sono che le due facce di una stessa moneta. Sono un identico fenomeno considerato sotto due diversi aspetti. L'offerta determina la domanda - perché in realtà

essa stessa è domanda: l’offerta di ciò che produciamo non è che ciò che possiamo offrire in cambio di ciò che desideriamo. In questo senso, l’offerta che gli agricoltori fanno del loro grano costituisce la loro domanda di automobili e di altri beni di cui hanno bisogno. L’offerta delle autovetture costituisce la domanda di farina e altri beni all’interno dei settori sociali impegnati nell’industria automobilistica. Nella nostra epoca tutto ciò è intrinseco alla divisione del lavoro e all’economia di scambio.
La verità, però, è che questo fatto fondamentale riesce oscuro ai più (ivi compresi taluni economisti considerati molto brillanti), a causa delle complicazioni create dai salari e dalla forma indiretta di pagamento con cui si effettuano oggi quasi tutti gli scambi, cioè dalla moneta. John Stuart Mill - e con lui taluni economisti classici - pur non sempre attribuendo sufficiente importanza alle molteplici conseguenze derivanti dall’uso della moneta, non mancarono di scorgere la realtà che si nasconde sotto il velo della moneta. Nella misura in cui essi ne erano consapevoli, erano in anticipo su molti dei loro attuali critici, che quando parlano di problemi monetari dicono più cose sbagliate che giuste. In se stessa, l’inflazione non è che l’emissione di nuovi segni monetari, con le conseguenze che ne derivano: può benissimo sembrare che l’aumento dei salari e l’aumento dei prezzi creino una domanda supplementare. Ma, se si ragiona in termini di produzione e di scambi di beni reali, le cose non stanno così.
D’altra parte, il fatto che nel dopoguerra la domanda decresca può essere nascosto a molti dall’illusione connessa all’aumento apparente dei salari, benché esso sia controbilanciato dall’aumento dei prezzi. In rapporto alla domanda dell’anteguerra, la domanda del dopoguerra si contrae in valore assoluto, per il semplice fatto che nel dopoguerra l’offerta diminuisce. Questa verità dovrebbe essere sufficientemente provata dall’esempio della Germania e del Giappone, dove decine di grandi città sono state rase al suolo. Essa diventa, d’altra parte, evidente quando la si spinge ai limiti estremi. Se per esempio l’Inghilterra, per effetto della sua partecipazione alla guerra, invece di subir danni relativi avesse avuto interamente distrutte le sue città e le sue fabbriche e quasi tutte le

sue risorse di capitali e di merci e i suoi abitanti fossero stati ridotti al livello economico della Cina, pochi parlerebbero oggi di accumulazione della domanda grazie alla guerra. Si vedrebbe subito che il potere di acquisto si sarebbe ridotto a zero, così come la capacità produttiva.
Una crescente svalutazione monetaria, che aumenti di mille volte i prezzi, può far credere che il volume del reddito nazionale sia più elevato di prima della guerra.
Ma chi si lasciasse ingannare da ciò, ritenendosi per questo più ricco, si dimostrerebbe irrazionale. Nonostante ciò, il nostro ragionamento conserva identico il proprio valore, sia che si tratti di danni parziali di guerra che di una distruzione totale.
È vero che certi fattori possono temperare gli effetti di questa legge generale. Le scoperte della tecnica o i progressi conseguiti durante la guerra possono permettere un aumento della produttività nazionale o individuale in questo o in quel settore dell'economia.
Nel dopoguerra le distruzioni causate dal conflitto possono spostare la domanda da una direzione all'altra. Alcuni possono anche continuare a ingannarsi sulla loro vera situazione economica, quando prezzi e salari salgono in conseguenza dell'eccesso di banconote. Non di meno è assolutamente sbagliato ostinarsi a credere che una "domanda diretta a sostituire quei beni" che la guerra ha distrutto o ha impedito di produrre possa diventare una fonte di vera prosperità.

Capitolo 4 - Niente lavori pubblici senza tasse

1- Nel mondo odierno nessuna fede è più tenace e operante di quella nella spesa pubblica. Da ogni parte essa è presentata come una panacea, capace di sanare tutti i mali dell'economia. L'andamento dell'industria privata è stagnante? Vi si può rimediare con le spese dello Stato. C'è disoccupazione? Ciò è dovuto evidentemente all'"insufficiente potere di acquisto privato". Anche in tal caso il rimedio è chiaro: lo Stato non ha che da impegnarsi in spese che possano sopperire a questa "insufficienza".
I fondamenti di una letteratura tanto vasta riposano su questa illusione e, come spesso accade per affermazioni di tal natura, delle

quali una si sostiene con l’altra e si confonde con essa, tutte finiscono per formare un inestricabile groviglio di false idee. Noi non cercheremo per ora di trovarne il bandolo; ma ci sia consentito di prendere in esame l’errore di base, che ha generato tutta questa progenie di altri errori, e di scoprire il nodo centrale di questo groviglio. Tutto quel che ci viene dato - a parte i doni che la Natura ci elargisce - deve essere in qualche modo pagato. Il mondo, al contrario, è pieno di sedicenti economisti, impregnati di teorie secondo le quali esiste la possibilità di acquistare qualcosa per niente. Essi ci dicono che lo Stato può continuare a spendere senza esigere tasse, accumulare debiti senza mai pagarli. Tanto - essi dicono - «siamo debitori verso noi stessi». Torneremo più avanti su queste teorie veramente strabilianti. Dobbiamo accontentarci per ora di fare alcune affermazioni di principio e rilevare che, in passato, i magnifici sogni di questo genere sono stati sempre infranti dalla bancarotta della nazione e dal dilagare dell’inflazione. Ci accontenteremo di dire che tutte le spese dello Stato devono essere pagate con le tasse; che rimandare il fatidico giorno della resa dei conti non fa che rendere più complicato il problema; che la stessa inflazione altro non è che una forma particolarmente deleteria di tassazione. Poiché abbiamo rimandato l’esame di questo intreccio di false idee, circolanti sui prestiti pubblici a getto continuo e sull’inflazione, in questo capitolo accetteremo come assioma che presto o tardi ogni dollaro speso dallo Stato deve essere ricavato da un dollaro di tasse. Se consideriamo le cose da questo punto di vista, i presunti miracoli delle spese statali ci appariranno sotto ben altra luce. Una certa quota del denaro pubblico lo Stato la deve spendere per adempiere a molte sue funzioni essenziali.

Deve compiere alcuni lavori di pubblica utilità, quali strade, ponti, gallerie, arsenali, cantieri navali, edifici pubblici, che ospitano le amministrazioni statali e assicurano l’esercizio delle attività pubbliche essenziali. Lasciamo stare questi lavori, che si giustificano da soli. Prendiamo in esame soltanto quelli che ci vengono presentati come mezzo per “creare lavoro” o dare alla comunità un maggior benessere, che altrimenti non avrebbe.

Si costruisce un ponte. Se lo si fa per accontentare il pubblico che

l'ha insistentemente chiesto, se esso risolve un problema di trasporti e di circolazione altrimenti insolubile, se in sostanza appare più utile di altre cose per le quali si sarebbe speso il denaro dei contribuenti, nessuna obiezione. Ma un ponte, costruito soprattutto allo scopo di "creare lavoro", è un ponte di tutt'altra specie. Quando ci si propone di creare lavoro a ogni costo, la necessità diventa un elemento del tutto secondario. Ci si mette allora a inventare "progetti".

Invece di cercare dove si deve costruire un ponte, quelli che spendono il denaro pubblico si chiedono dove si può costruire un ponte. Trovano ragioni plausibili per costruirne uno in più tra Easton e Weston? Da quel momento il ponte diventa indispensabile. Se qualcuno osa metterne in dubbio la necessità è messo al bando come ostruzionista e reazionario. Si adducono allora a favore del ponte due argomenti: uno si esibisce prima che il ponte sia costruito; l'altro si tiene in serbo per quando sarà finito. Il primo consiste nel dire che il ponte creerà lavoro: per esempio cinquecento posti di lavoro all'anno. (Ciò presuppone il convincimento che altrimenti non sarebbero mai esistiti.)

Questo è ciò che si vede lì per lì. Ma se oltre alle conseguenze immediate ci abituiamo a considerare quelle successive e quindi a vedere non solo quanti traggono beneficio direttamente dall'opera ma anche coloro che ne subiranno le conseguenze negative, le cose ci appariranno sotto ben diversa luce. È esatto che un certo numero di lavoratori che troverà quel lavoro sarebbe rimasto disoccupato se il ponte non fosse stato costruito. Ma questo ponte bisognerà pagarlo con le tasse e per ogni dollaro speso si dovrà prelevare un dollaro dalle tasche del contribuente. Se il ponte costa un milione di dollari, i contribuenti sborseranno un milione di dollari. Li si tasserà per questa somma, quando essi avrebbero potuto spenderla altrimenti, nell'acquisto di beni di cui avevano più bisogno.

Perciò, tutto il lavoro pubblico creato dalla costruzione del ponte è altrettanto lavoro privato distrutto in qualche altro settore. Possiamo vedere gli operai sul ponte: possiamo vederli mentre lavorano. La tesi dei pubblici amministratori, secondo i quali questa spesa crea lavoro, è resa più viva ai nostri occhi e, forse, appare

convincente a molti. Vi sono però altre cose, che noi non vediamo, perché purtroppo a quelle non è stato consentito di divenire realtà. Sono tutti i lavori annullati dal milione di dollari di tasse prelevato dai contribuenti. Quel che si è verificato in conseguenza di questo progetto è - nella migliore delle ipotesi - uno *spostamento* del lavoro. C'è più lavoro per i costruttori di ponti; ce n'è meno per quelli di automobili e di radio, per i lavoratori dell'abbigliamento e dell'agricoltura. Esaminiamo ora la seconda tesi. Il ponte è costruito: c'è. Ammettiamo che sia un bel ponte, proprio un bel ponte. È stato costruito con il tocco magico della spesa pubblica. Che ne sarebbe stato se gli oppositori del progetto e i reazionari avessero trionfato? Il ponte non ci sarebbe e il Paese sarebbe molto più povero. Anche in questo caso la tesi dei fautori della spesa pubblica conquista tutti coloro che non riescono a vedere più in là del loro naso. Ora possono vedere il ponte. Se però si fossero abituati a considerare anche le conseguenze indirette, potrebbero immaginare le cose che si sarebbero potute fare e che così non si son fatte: le case non costruite, le automobili e le radio non fabbricate, gli abiti non fatti, e forse anche gli alimenti non venduti o non prodotti. Per raffigurarsi tutte queste cose - che avrebbero potuto esserci e invece non esistono - è indispensabile una certa dose di immaginazione, di cui non molti sono dotati. Tutte queste cose inesistenti possiamo immaginarle, forse, una sola volta, ma non possiamo conservarle nella memoria come il ponte davanti al quale passiamo ogni giorno per recarci al lavoro. Il risultato finale è che è stato creato un bene invece di altri.

2 - Lo stesso ragionamento vale, naturalmente, per qualsiasi altro lavoro pubblico. Si può, ad esempio, applicare alla costruzione di case per i meno abbienti. In questo caso il denaro delle tasse viene sottratto a famiglie a più alto reddito (e un po', anche, a famiglie con un reddito più basso) per costringerle a sovvenzionare le famiglie più povere e consentire loro di vivere in locali più sani, a un canone di locazione uguale o inferiore a quello che pagavano prima.

Non voglio entrare nella controversia sulle case popolari. Mi li-

mito a rilevare l'errore nascosto nei due principali argomenti addotti a sostegno di tale politica: quello che sostiene che essa "crea lavoro" e quello che essa genera una ricchezza che altrimenti non si sarebbe mai prodotta. Ora, entrambe queste tesi sono false, perché non considerano tutto ciò che si perde con il pagamento delle tasse. Le imposte richieste per la costruzione delle abitazioni distruggono, in altri settori dell'economia, tanto lavoro quanto ne creano in quello edilizio. A non essere più prodotti sono molte case private, un gran numero di lavatrici o frigoriferi e innumerevoli altre merci o altri servizi. Se vi si obbietta che le case fatte costruire dallo Stato hanno il vantaggio di non dover essere pagate tutte in una volta, ma soltanto con quel che si guadagna anno per anno, questo non è un argomento appropriato. Questo vuol solo dire che la spesa verrà ripartita in molti anni, invece di essere realizzata in una sola volta. Ma significa, altresì, che il pagamento da parte del contribuente si prolungherà per un periodo lungo molti anni, invece che essere effettuato in un colpo solo. Questi particolari tecnici, ad ogni modo, non modificano la sostanza del problema.
Il grande vantaggio psicologico di chi sostiene questa politica sta nel fatto che si possono vedere gli operai al lavoro mentre costruiscono le case, e che a sua volta anche le case, una volta costruite, possono essere viste. La gente le abita; le fa visitare con orgoglio dagli amici. Non si vedono però i lavori che le tasse prelevate per costruire gli alloggi non hanno consentito di effettuare e neppure i lavori che sono stati distrutti. Ci vorrebbe allora una notevole capacità di riflessione e un nuovo sforzo ogni volta che, vedendo le case e le persone felici che le abitano, si pensa alla ricchezza che non è stata creata in loro vece. Ci si deve allora meravigliare se, quando si muove tale obiezione, i fautori della costruzione di alloggi da parte dello Stato la respingono come puramente fantastica o teorica, mentre vi additano le case che sono lì, davanti ai vostri occhi, ben vere? Essi fanno pensare a un personaggio della *Saint Joan* di Bernard Shaw che, quando gli viene esposta la teoria di Pitagora secondo la quale la terra è sferica e ruota intorno al sole, risponde: «Che stupido! Non potrebbe usare gli occhi?».
Serviamoci, ancora una volta, del precedente ragionamento per

analizzare i grandi progetti della Tennessee Valley Authority (Tva). A causa delle sue stesse dimensioni, qui il danno dell'illusione ottica è più grande che mai. È stata costruita una formidabile diga; è stato elevato un prodigioso arco di acciaio e di cemento. «Esso è di dimensioni tali che nessuna impresa privata avrebbe mai potuto costruirlo». È l'idolo dei fotografi, il paradiso dei socialisti, il simbolo più famoso dei miracoli dovuti ai lavori, alla proprietà e alla amministrazione statali. Vi si trovano le dinamo e le turbine più potenti. Ci si può vedere un'intera regione innalzata al più alto livello economico. Qui sono stati attirati stabilimenti che non vi si sarebbero mai potuti costruire. E nei panegirici degli ammiratori di questa iniziativa pubblica tutto ciò è presentato come un guadagno economico netto, dove non ci sono costi o passività. Non vogliamo qui discutere i meriti della Tva o di altre iniziative pubbliche dello stesso genere. Ma per valutare nel loro insieme i costi e gli aspetti negativi dell'operazione è necessario fare uno sforzo di immaginazione di cui non molti sono capaci. Se si sono prelevati soldi da contribuenti privati e da imprese e li si sono spesi in un solo punto del Paese, perché meravigliarsi e gridare al miracolo se questo angolo diventa più prospero di altri? Altre regioni - ricordiamolo - di conseguenza rimangono più povere. Questo formidabile capolavoro, che «i capitali privati non sarebbero mai stati capaci di realizzare», l'ha costruito in realtà il capitale privato, quel capitale privato che è stato espropriato con le tasse (né le cose cambiano se il capitale è stato preso a prestito, perché - anche in tal caso - il prestito dovrà essere rimborsato con le tasse). Anche qui occorre uno sforzo di immaginazione per poterci raffigurare gli impianti elettrici privati, le case borghesi, le macchine da scrivere e le radio che non sono stati creati, poiché si è preso il denaro dei contribuenti, in ogni parte del Paese, per costruire la diga di Norris[24], così mirabilmente fotogenica.

---

[24] La diga di Norris, situata sul fiume Clinch (Tennessee), venne costruita a metà degli anni Trenta e rappresenta il primo grande progetto realizzato dalla Tennessee Valley Authority. La diga è così chiamata in onore del senatore del Nebraska George Norris (1861-1944), grande sostenitore della Tva.

3 - Ho scelto di proposito esempi di lavori pubblici che sono fra i più convincenti e costosi, e cioè quelli che vengono più spesso e più categoricamente evocati e difesi dagli amministratori del denaro pubblico. Non ho detto nulla delle centinaia di progetti di dimensioni minori, nei quali ci si avventura senza un attimo di esitazione poiché si tratta soprattutto di “dar lavoro al popolo”, di “far lavorare la gente”. In tal caso, l’abbiamo visto, l’utilità diventa un elemento del tutto secondario. Si dirà, del resto, che più il lavoro è inutile e costoso, meglio adempie al suo compito, poiché in tal caso impiega la maggior quantità di manodopera possibile. Quando è così, è molto improbabile che i progetti ideati dai burocrati possano accrescere la ricchezza e il benessere nella stessa misura della libera iniziativa dei contribuenti, ai quali è stato invece imposto di cedere allo Stato una parte dei propri guadagni.

Capitolo 5 - Le tasse scoraggiano la produzione

Anche un altro elemento rende estremamente improbabile che la ricchezza prodotta dalla spesa pubblica possa compensare quella che il pagamento delle tasse non ha consentito di creare. Il problema non è semplice; esso non consiste, come spesso si crede, nel prendere denaro dalla tasca destra per metterlo in quella sinistra. I responsabili della spesa pubblica ci dicono, ad esempio, che se il reddito nazionale annuo è di 200 miliardi di dollari (nella valutazione di questa cifra sono sempre di manica larga) e le imposte ammontano a 50 miliardi, ciò significa che soltanto un quarto del reddito nazionale è stato distratto dall’impiego in imprese private per essere destinato a imprese pubbliche. Essi ragionano come se il bilancio dello Stato fosse paragonabile a quello di una grande società e come se tutto ciò non fosse che una semplice operazione contabile. Essi dimenticano che se prendono denaro da A è per darlo a B. In realtà non lo dimenticano: ne sono pienamente consapevoli.
Ma mentre si dilungano a enumerarvi tutti i benefici dell’operazione per quanto riguarda B (e le fabbriche meravigliose che egli

potrà mettere in azione solo perché gli è stato consegnato il denaro necessario) dimenticano le conseguenze che questa operazione finanziaria avrà su A. Non vedono che B, A è dimenticato.
Oggi l'imposta sul reddito è molto diversamente distribuita. Il maggior carico grava su un piccolo numero di contribuenti. E siccome il suo gettito è insufficiente, è necessario integrarla con altre tasse di ogni genere. Quelli che ne sopportano il peso sono necessariamente colpiti nelle loro attività o nei motivi che li stimolano ad agire. Dato che quando una impresa perde un dollaro essa vede venir meno 100 centesimi, mentre quando guadagna un dollaro può tenere per sé solo 60 centesimi, e dato che non può compensare le perdite di un anno con i profitti di un altro (almeno in proporzioni convenienti), le sue scelte strategiche sono molto condizionate da tutto ciò. Non sviluppa più le sue attività oppure tende a sviluppare solo quelle che comportano rischi minimi. Così chi si rende conto della situazione si astiene dal creare nuove imprese. Gli industriali che hanno già un'impresa avviata non assumono dipendenti o ne assumono in numero limitato; altri rinunciano addirittura a intraprendere un'attività industriale. Gli stabilimenti rallentano l'ammodernamento dei propri impianti. La conseguenza di lungo termine è che il consumatore non vedrà più migliorare la qualità degli oggetti fabbricati, né diminuire il loro prezzo, e per di più i salari reali resteranno molto bassi.
Si ha un simile effetto quando i redditi personali sono tassati al 50, al 60, al 70 o addirittura al 90 per cento. In quella situazione, infatti, molti iniziano a chiedersi per quale ragione dovrebbero lavorare sei, otto o dieci mesi l'anno per lo Stato, e soltanto sei, quattro o due mesi per loro e per le loro famiglie. Se quando perdono un dollaro lo perdono intero, ma non ne rimane loro che la decima parte quando lo guadagnano, essi si convincono una volta per tutte che è assurdo correre rischi con i propri capitali. Le risorse disponibili diventano più rare, perché le tasse le divorano prima che abbiano potuto costituirsi. Per riassumere: il capitale che potrebbe dare lavoro trova sulla propria strada alti ostacoli e non si costituisce; e anche quel poco che prende forma viene scoraggiato dall'essere investito in nuove imprese. I sostenitori della

spesa pubblica creano dunque essi stessi il problema della disoccupazione, al quale pretendono di saper porre rimedio.
Non c'è dubbio che una certa percentuale di tasse è indispensabile per assicurare le funzioni essenziali dello Stato. Imposte ragionevoli e riscosse a tal fine non soffocano la produzione. I servizi pubblici che contribuiscono ad assicurare il funzionamento della produzione stessa compensano largamente tali esborsi di denaro. Ma più il reddito nazionale è gravato di tasse, più la produzione e il lavoro ne soffrono. E, quando il peso totale delle imposte supera il limite della sopportabilità, il problema della loro distribuzione diventa davvero insolubile, se non si vuole scoraggiare la produzione o rovinarla completamente.

Capitolo 6 - Il credito modifica gli indirizzi produttivi

1 - Talvolta il "sostegno" che lo Stato può dare alle imprese è da temersi quanto la sua ostilità. Questo preteso aiuto si manifesta sia sotto forma di prestiti concessi direttamente dallo Stato, sia di garanzia a prestiti privati. La questione dei prestiti statali crea spesso complicazioni, perché essi sono soggetti alla possibilità dell'inflazione, un fenomeno di cui in un altro capitolo esamineremo le conseguenze. Semplifichiamo per ora le cose e supponiamo che il credito di cui ci stiamo occupando non sia accompagnato da inflazione, la quale - come vedremo - può rendere più complicata l'analisi, ma non modifica sostanzialmente le conseguenze delle politiche economiche di cui ci stiamo occupando. I crediti di questo genere più frequentemente richiesti al Congresso sono quelli destinati all'agricoltura. Per i membri del Congresso, i crediti accordati agli agricoltori non sono mai sufficienti. Quelli che le banche private, le compagnie di assicurazione o le casse provinciali procurano loro non sono mai "adeguati" ai loro bisogni. E il Congresso scopre continuamente che il numero degli istituti di credito pubblico - qualunque esso sia - non è mai adeguato alle necessità. Se gli agricoltori dispongono di sufficiente credito,

a lungo o a breve termine, si dice che non hanno sufficiente credito a “medio” termine, oppure che l’interesse è troppo elevato, o ci si duole che i crediti privati siano accordati soltanto ad agricoltori ricchi e prosperi. Le proposte di legge per l’autorizzazione all’apertura di nuovi istituti di credito, o le proposte di nuove forme di prestito all’agricoltura, si assommano quindi per tutta la legislatura.
La fiducia riposta in questa politica del credito è fondata su due ragionamenti veramente miopi. L’uno consiste nel considerare il problema solo dal punto di vista dell’agricoltore che riceve il prestito, l’altro nel considerare solo la prima parte dell’operazione. Per l’onesto cittadino, ogni credito ricevuto deve essere rimborsato. Perché ogni credito crea un debito, e ottenere più credito significa soltanto chiedere di aumentare il volume del proprio debito. (Se, in luogo del primo, si usasse abitualmente quest’ultimo termine, la cosa diventerebbe molto meno allettante.)
In questo capitolo non discuteremo dei prestiti che gli agricoltori ricevono abitualmente da fonte privata: sono ipoteche o concessioni di credito per l’acquisto rateale di automobili, di frigoriferi, di radio, di trattori e di macchine agricole. Né ci occuperemo delle richieste che l’agricoltore, in attesa di poter fare il suo raccolto, vendere il grano e trarne un utile, fa alle banche per la conduzione del suo fondo. Ci occuperemo soltanto dei prestiti concessi direttamente dallo Stato o da lui garantiti. Questi prestiti sono di due tipi fondamentali. L’uno consente all’agricoltore di tenere il suo raccolto “fuori mercato”. Questo è particolarmente dannoso; ma sarà meglio parlarne in seguito, quando saremo arrivati al problema del controllo delle merci da parte dello Stato. L’altro è un prestito di capitali, frequentemente accordato all’agricoltore che è agli esordi, per consentirgli di acquistare il terreno o il cavallo, oppure un trattore, o anche le tre cose insieme. A prima vista tale prestito sembra veramente una buona cosa. Ecco una famiglia povera - vi si dice - senza mezzi di sussistenza. Sarebbe crudele e infruttuoso consegnare tutti i suoi componenti alle cure dell’assistenza sociale. Comprate loro un pezzo di terra, metteteli al lavoro, fatene cittadini operosi e degni di considerazione. Essi ag-

giungeranno il prodotto del loro lavoro alla produzione della nazione e pagheranno i debiti con la vendita dei raccolti. Oppure, ecco un contadino che si sfianca a lavorare con mezzi antiquati, perché gli manca il denaro per comperarsi un trattore. Prestategli il denaro per comperarlo, consentitegli di aumentare la sua produttività e presto, grazie al maggior raccolto, rimborserà il prestito. Così facendo, non soltanto voi accrescerete il suo benessere e rimetterete in piedi quest'uomo, ma con questo rendimento potenziato arricchirete anche la società. E si conclude dicendo: il credito costa allo Stato e ai contribuenti meno che niente, perché esso si "remunera" da solo.

Questo è di fatto ciò che succede con il credito privato. Un soggetto vuole comprare un pezzo di terra e non possiede, ad esempio, che la metà o un terzo di quel che costa; un vicino o una cassa di risparmio gli presteranno il denaro mancante, accendendo un'ipoteca sul terreno. Se poi costui vuole comprare un trattore, la stessa fabbrica di trattori o una banca glielo consentiranno con il versamento di un terzo del prezzo, lasciandogli la facoltà di pagare il resto con acconti, grazie agli utili che il trattore gli farà realizzare.

Ma fra i prestiti dati dai privati e quelli dati dallo Stato c'è una differenza sostanziale. Nell'affare il prestatore privato rischia il proprio denaro (un banchiere - è vero - rischia il denaro di altri, dei clienti che gli accordano fiducia; ma se questo denaro va perduto egli deve reintegrarlo, attingendo al proprio patrimonio privato oppure fallire). Quando gli uomini rischiano il loro patrimonio personale sono di solito molto cauti e si informano con gran cura dell'onestà di chi contrae il debito, del valore di quel lavoro e dall'adeguatezza della sua richiesta. Se lo Stato procedesse con gli stessi criteri non avrebbe più assolutamente ragione di occuparsi di queste operazioni. Per quale ragione dovrebbe svolgere queste funzioni, che l'impresa privata assolve tanto bene?

Ma lo Stato opera quasi sempre obbedendo ad altri principi. Esso pretende che, se si occupa di credito, lo fa per consentire di fruirne a persone che non potrebbero procurarsene da istituti privati. Ciò significa che gli istituti che prestano denaro dello Stato affrontano

con il denaro altrui - quello dei contribuenti - i rischi che i prestatori privati non hanno voluto correre con il proprio. E, infatti, certi difensori di questa politica giungono ad ammettere che, normalmente, la percentuale delle perdite è superiore nei prestiti statali che in quelli privati. Ma aggiungono subito: queste perdite saranno più che compensate dalla maggior produzione ottenuta, non solo da coloro i quali restituiscono il denaro, ma anche da molti di quelli che non sono in grado di restituirlo. Questo ragionamento vale se ci limitiamo a considerare chi è aiutato dallo Stato, e non pensiamo a coloro che in conseguenza di questo stesso aiuto vengono privati di denaro. In realtà, con questo sistema non si presta denaro, - il quale è soltanto lo strumento del pagamento - ma un bene (ho già avvertito il lettore che rimando l'esame delle complicazioni prodotte dall'inflazione). Nel caso specifico, ciò che si presta è il pezzo di terra o il trattore. Ma il numero dei terreni a disposizione è limitato, così come la produzione dei trattori (sempre supponendo che non si produca un maggior numero di trattori a spese di altri beni).

Il terreno o il trattore prestati ad A non possono essere prestati a B. Il vero problema è dunque di sapere chi - tra A e B - dovrà avere il terreno. Questo induce a pesare i meriti di A e di B e le rispettive capacità produttive. Dei due, ad esempio, in caso di necessità A saprebbe procurarsi il terreno anche senza l'aiuto dello Stato. Il banchiere della regione e i suoi vicini lo conoscono e possono valutarne i comportamenti passati e l'affidabilità. Essi si propongono di investire il loro denaro e valutandolo un buon agricoltore e un uomo onesto e di parola, lo giudicano "un buon rischio". Può darsi che grazie al suo lavoro, alla sua parsimonia e alla sua previdenza, egli abbia risparmiato abbastanza per pagare un quarto del fondo. I banchieri gli prestano gli altri tre quarti ed egli si compra il terreno.

Circola una strana idea, sostenuta da tutti i populisti, e cioè che il credito è qualcosa che un banchiere dà a un cliente. Non è così: il credito è qualche cosa che costui possiede già in sé, che gli è intrinseco, sia perché egli è già in possesso di beni negoziabili, che valgono più del prestito richiesto, sia perché la fiducia accordatagli è determinata dalla sua buona reputazione. Tutto questo egli

lo porta con sé, quando entra in banca! È per questo che il banchiere gli concede il prestito. Perché il banchiere non dà niente per niente. Egli si sente sicuro di essere rimborsato. E non fa altro che scambiare un credito o un valore più "liquido" con uno meno liquido. Talora sbaglia, ma in tal caso non è il solo a patirne le conseguenze, bensì tutta la società, perché i beni, che sarebbero dovuti essere prodotti da chi ha ricevuto il prestito, non vengono realizzati e il prestito va perduto. Supponiamo, dunque, che il banchiere faccia un prestito ad A, nel quale ha fiducia. Ma entra in scena lo Stato, animato da spirito altruistico, perché - l'abbiamo visto - si preoccupa di B. Ma quest'ultimo non può ottenere un'ipoteca o altri prestiti da privati, perché essi non hanno abbastanza fiducia in lui. Non ha risparmiato e la sua reputazione come agricoltore non è buona; può darsi addirittura che egli sia a carico della collettività. Perché allora non consentirgli - dicono i sostenitori del prestito statale - di diventare un elemento attivo della società, prestandogli il denaro per acquistare un pezzo di terra, un cavallo o un trattore e permettergli così di lavorare?
Può darsi che talvolta questo modo di procedere dia un buon risultato. Ma è chiaro che, in genere, le persone scelte dallo Stato sulla base di questi criteri gli faranno correre più rischi di quelle scelte dalle banche private. (Non c'è dubbio che il numero dei fallimenti sarà maggiore fra coloro che hanno minori probabilità di buona riuscita. Perciò molti beni finiranno per andare perduti.) I beneficiari del credito statale riceveranno il terreno e il trattore a spese di coloro che altrimenti li avrebbero potuti avere dal credito privato. Se si dà il terreno a B, ne rimane privo A. Il soggetto A subisce questa sorte, o perché i prestiti statali fanno salire il tasso di interesse o il prezzo di acquisto dei terreni, o perché in quella regione non si trovano altri terreni in vendita. In ogni caso, il risultato finale del prestito statale non rappresenta un aumento, ma una diminuzione della ricchezza della società, perché i capitali reali disponibili (i terreni, i trattori, ecc.) vengono dati ai meno capaci e sottratti ai più capaci e meritevoli di fiducia.

2 - Tutto ciò diventa ancora più evidente se, invece dell'agricol-

tura, si considerano altri settori dell'economia. Si sente spesso affermare che lo Stato deve assumersi i rischi che «sono troppo grandi per l'iniziativa privata». Ciò significa che, d'ora in poi, i funzionari dello Stato saranno autorizzati a correre, con il denaro del contribuente, rischi che nessuno vuole accollarsi con il proprio.

Se attuata, questa politica avrebbe conseguenze disastrose di varia natura. Condurrebbe al favoritismo da parte dei funzionari, pronti ad accordare crediti agli amici o a chi dà loro una tangente, e genererebbe inevitabilmente scandali e corruzione. Sorgerebbero molte recriminazioni quando il denaro dei contribuenti fosse prestato a imprese vicine al fallimento. E questo porterebbe acqua al mulino dei socialisti, perché essi chiederebbero, e a ragione, che se lo Stato corre i rischi di un'impresa malsicura, perché non dovrebbe tenere per sé i profitti? E in effetti cosa si potrebbe rispondere ai contribuenti, che si assumono i rischi di un'impresa malsicura per poi lasciare ai capitalisti i profitti? (È proprio quel che avviene quando facciamo un prestito ad agricoltori che non offrono alcuna garanzia ipotecaria, come vedremo più avanti.) Per un momento, però, trascuriamo tutte queste conseguenze ed esaminiamone una sola: una simile politica determina uno sperpero di capitali e una contrazione della produzione. Infatti i fondi disponibili vengono destinati a imprese in difficoltà o per lo meno malsicure. Li si affidano a persone poco competenti - o sulle quali si può fare minor assegnamento che su altre, che avrebbero ottenuto quei fondi al posto loro. Ora il capitale reale (se lo si vuol distinguere dalla semplice carta moneta) non è mai illimitato, in qualsiasi fase economica. Ciò che si accorda a B non si può dare ad A. Tutti desideriamo impiegare il nostro denaro, ma in ciò siamo prudenti, perché non abbiamo alcun desiderio di perderlo. Perciò la maggior parte di coloro i quali prestano denaro, prima di decidersi a farlo, studiano seriamente l'impresa nella quale lo impiegano. Pesano accuratamente i pro e i contro.

Naturalmente possono sbagliare. Ma c'è da ritenere, per varie ragioni, che sbaglieranno meno di coloro che hanno l'incarico di collocare il denaro dello Stato; soprattutto perché questo denaro è loro, o di chi lo ha affidato loro - mentre quando si tratta di

fondi statali è denaro di tutti, è il denaro che ci è stato preso con le tasse, senza che ci sia stato chiesto il nostro parere sul suo impiego. Il denaro privato non sarà prestato che a condizione che esso procuri un interesse o un utile.
Si fa conto che quelli che lo riceveranno si metteranno al lavoro per produrre e diffondere sul mercato quei beni di cui si ha bisogno. Invece il denaro dello Stato, il più delle volte, è destinato a scopi vaghi e non ben definiti, come ad esempio quello di "creare occupazione"; e in tal caso, meno il lavoro rende - cioè, più c'è bisogno di manodopera - più è apprezzato il credito richiesto.
Inoltre, la legge del mercato è inesorabile; essa esercita una selezione implacabile fra i prestatori di denaro. Se essi commettono un errore, ci rimettono le loro risorse e non ne hanno più da prestare. (Infatti, se hanno ancora denaro, è perché in passato l'hanno collocato bene.) I prestatori privati (a parte naturalmente quei pochi che i loro beni li hanno ereditati) sono analogamente soggetti a una rigorosa selezione, alla quale sopravvivono solo i più capaci. Invece, a prestare il denaro dello Stato sono, o quelli che hanno superato brillantemente gli esami per entrare nella pubblica amministrazione e non sanno risolvere che astratti problemi scolastici - oppure quelli che sanno escogitare le ragioni più plausibili per giustificare un prestito e spiegare poi che non è dipeso da loro se l'operazione è andata male. Ma la conclusione è sempre una: i prestiti privati utilizzano in pieno tutte le risorse e i capitali, mentre quelli statali "bruciano" molti più capitali e, invece di incrementare la produzione, la riducono.
Riassumendo, coloro che sollecitano lo Stato a fare un prestito a un individuo o a un'impresa privata vedono B e dimenticano A. Vedono chi riceve i capitali, ma dimenticano coloro che altrimenti li avrebbero potuti ottenere; pensano ai progetti che saranno attuati, ma dimenticano tutti quelli che l'impiego di queste somme non potrà far realizzare. Calcolano i vantaggi immediati di un gruppo particolare, ma non si preoccupano delle perdite degli altri gruppi, né delle perdite che vengono procurate all'intera società.
Ecco un'altra dimostrazione dell'errore di considerare soltanto un interesse specifico nelle sue conseguenze immediate, dimenticando completamente l'interesse generale e le conseguenze più

lontane.

3- All’inizio di questo capitolo abbiamo notato che qualche volta l’“aiuto” dello Stato è da temersi quanto gli ostacoli che esso crea. Questa considerazione vale per le sovvenzioni come per i prestiti che lo Stato ci accorda, perché lo Stato non presta o dà nulla che già non abbia preso da un’altra parte. I fautori del New Deal e gli altri uomini di Stato elogiano spesso il modo con cui lo Stato ha “rimesso in sesto le imprese”, grazie alla Reconstruction Finance Corporation, alla Home Owners Loan Corporation e grazie ad altri istituti governativi creati dal 1932 in poi. Ma - lo ripeto - lo Stato non dà nulla alle imprese che presto o tardi non si riprenda. Infatti, tutti i fondi statali provengono dalle tasse. E il tanto decantato “credito dello Stato” è fondato su questo implicito assunto: i prestiti accordati devono essere alla fine rimborsati con le tasse. Quando lo Stato fa un prestito o accorda alcuni contributi a talune attività, in realtà esso tassa un’attività privata prospera per aiutare un’attività privata in difficoltà. Vi sono situazioni di emergenza per le quali l’opportunità di un simile indirizzo può essere sostenuta; non stiamo a discuterne. Alla resa dei conti non sembra però che una simile politica sia fonte di guadagno per la nazione. L’esperienza sta a dimostrarlo.

Capitolo 7 - La maledizione delle macchine i.

1 - Far risalire alle macchine la colpa della disoccupazione è errore economico diffusissimo. Si è dimostrato infinite volte il contrario e infinite volte questo errore è rinato e rinasce dalle sue ceneri, più vivo e vitale che mai. Ogni qualvolta che c’è una disoccupazione di notevole entità, per estensione o durata, la macchina viene posta sotto accusa. Molti sindacati fondano ancora la loro azione su questa errata interpretazione dei fatti e la gente l’approva, o perché convinta che i sindacati abbiano ragione o perché non capisce bene dove stia l’errore.
La convinzione che l’impiego delle macchine generi disoccupazione - e il dimostrarlo con astratti ragionamenti - conduce a conclusioni manifestamente assurde. Non è vero che sia soltanto il

progresso tecnico quotidiano a causare la disoccupazione; perché lo stesso uomo primitivo ha cominciato a distruggere lavoro quando, con i suoi primi sforzi inventivi, si è liberato di una fatica improduttiva. Senza andar così lontano, apriamo il libro di Adam Smith, *La ricchezza delle nazioni,* pubblicato nel 1776.
Il primo capitolo di questa notevole opera s'intitola "Della divisione del lavoro" e, alla seconda pagina, l'autore ci spiega che un operaio che lavora a fabbricare spilli senza l'aiuto di una macchina «ne può fabbricare appena uno al giorno, e certamente non ne potrà fabbricare 20», mentre se dispone di una macchina egli arriva a produrne 4.800. Dunque, fin dai tempi di Smith, per un solo operaio al quale dava lavoro la macchina gettava sul lastrico da venti a 4.800 operai. Nell'industria degli spilli c'era quindi - se le macchine non fanno altro che sottrarre lavoro - un 99,98 per cento di disoccupazione. La situazione poteva essere più cupa? Le cose potrebbero essere ancora peggiori, perché la Rivoluzione industriale era solo agli inizi. Esaminiamo qualche caso e qualche aspetto di questa rivoluzione. Vediamo, ad esempio, che cosa è accaduto nell'industria delle calze. Al loro apparire i telai furono distrutti (più di mille in una sola sommossa) dagli artigiani, furono bruciate le fabbriche e minacciati gli inventori; questi ultimi furono costretti a fuggire per evitare la morte e l'ordine non fu ristabilito se non con l'intervento della forza pubblica e con l'arresto, o anche l'impiccagione, dei caporioni.
Si può ammettere che tale lotta condotta da quanti si preoccupavano del loro avvenire prossimo o remoto fosse giustificata. Infatti William Felkin, nella sua *History of the Machine-Wrought Hosiery Manufactures* (1867), ci racconta che la maggior parte dei 50 mila operai inglesi che fabbricavano calze, e delle loro famiglie, per oltre quarant'anni dopo la comparsa delle macchine non riuscì a uscire dalla miseria e a far fronte alla fame. Ma gli scioperanti sbagliavano quando pensavano - e lo facevano quasi tutti - che la macchina avrebbe eliminato per sempre l'intervento dell'uomo, perché prima che il XIX secolo finisse le macchine impiegavano nell'industria delle calze cento volte il numero delle persone utilizzate all'inizio del secolo.
Arkwright inventò la macchina per filare il cotone nel 1760. A

quell'epoca si contavano in Inghilterra 5.200 addetti alla filatura e 2.700 tessitori: in totale 7.900 persone occupate nella produzione dei tessuti di cotone. Tutti si opposero all'introduzione della macchina di Arkwright, sostenendo che avrebbe tolto loro il pane. Questa ostilità dovette essere superata con la forza. Tuttavia nel 1787, cioè 27 anni dopo l'invenzione, un'inchiesta parlamentare dimostrò che il numero degli operai impiegati nelle filature e tessiture di cotone era salito da 7.900 a 320.000, con un aumento del 4.400 per cento. Se il lettore vuole aprire il libro di David A. Wells, pubblicato nel 1889, *Recent Economic Changes,* vi troverà alcuni passi che - a parte le date o l'ordine di grandezza degli esempi - potrebbero essere stati scritti dagli odierni tecnofobi (se mi è consentito di creare questo utile neologismo). Lasciatemene citare qualcuno:

Durante 10 anni, dal 1870 al 1880, il traffico della marina mercantile britannica - sia per l'esportazione che per l'importazione - crebbe fino a raggiungere 22 milioni di tonnellate [...] e tuttavia il numero degli addetti a questo traffico nel 1880 era diminuito, rispetto al 1870, di circa 3 mila unità (esattamente 2.990). A che cosa si doveva ciò? All'impiego delle gru a vapore e delle macchine per aspirare il grano sulle banchine e nei *docks,* all'impiego delle macchine a vapore, e e via dicendo. [...] Nel 1873 l'acciaio Bessemer valeva in Inghilterra, dove il suo prezzo non era stato gravato di dazi protettivi, 80 dollari la tonnellata; nel 1886 lo si produceva e lo si rivendeva con profitto - nello stesso Paese - a meno di 20 dollari la tonnellata. Durante tale periodo la capacità produttiva di un convertitore Bessemer era stata quadruplicata, non solo senza aumento di manodopera, ma addirittura con una riduzione, ecc. [...] Nel 1887 è stato calcolato dall'ufficio statistico di Berlino che la forza motrice, prodotta con le macchine a vapore già esistenti, era pari a quella di 200 milioni di cavalli, o di un miliardo di uomini, cioè al triplo della popolazione che lavora sulla Terra, ecc.

Si sarebbe indotti a pensare che questa constatazione avrebbe portato Wells a riflettere e a chiedersi come potesse ancora esistere nel 1889 gente che lavorava; ma egli si limitava a concludere, con

contenuto scetticismo, che «in tali circostanze la sovrapproduzione industriale [...] non può che diventare cronica».
Durante la crisi del 1932 questo gioco di far risalire alla meccanizzazione la causa della disoccupazione tornò in auge. In pochi mesi le dottrine di un gruppo di soggetti che si autodefinivano "tecnocrati" s'impadronirono del Paese, come un incendio della foresta. Non voglio annoiare il lettore con gli assurdi numeri sparati da questi personaggi, né con le correzioni poi necessarie a mostrare i fatti reali. Basti dire che i tecnocrati rifecero loro - e in tutto il primitivo candore - l'errore di sostenere che la meccanizzazione toglieva definitivamente di mezzo l'operaio; salvo che, ignoranti com'erano, presentavano questo errore come una loro scoperta o una trovata rivoluzionaria. Ecco una nuova dimostrazione dell'aforisma di Santayana: «Chi dimentica il passato è condannato a riviverlo».
Ci si prese tanto gioco dei tecnocrati che essi finirono per scomparire, ma la loro dottrina, che era loro preesistente, sopravvive. Se ne trova traccia in certi regolamenti che i sindacati hanno elaborato a favore della riduzione e del rallentamento del lavoro. Questi regolamenti sono tollerati e talora anche approvati, tanto è grande la confusione delle idee su questo argomento.
Testimoniando nel marzo 1941 per conto dello United States Department of Justice di fronte al Temporary National Economic Committee (meglio noto come Tnec), Corwin Edward ha citato innumerevoli esempi di tali pratiche. Il sindacato degli elettricisti della città di New York fu condannato perché si rifiutava di impiegare il materiale elettrico fabbricato fuori dello stato di New York, a meno che non fosse autorizzato a smontare e rimontare tutti gli apparecchi sul luogo delle installazioni. A Houston, in Texas, gli idraulici e il sindacato si misero d'accordo e decisero che i tubi prefabbricati, pronti a essere impiegati, sarebbero stati installati solo a condizione che la filettatura fosse tagliata e sostituita con una filettatura fatta in loco.
Varie sezioni locali del sindacato degli imbianchini ottennero di ridurre l'impiego delle macchine per spruzzare le pitture, solo per aumentare le ore di lavoro degli operai, i quali potevano in tal

modo riprendere in mano il loro pennello. Una sezione del sindacato dei camionisti pretese che ad ogni autocarro che entrasse nella cinta di New York si dovesse dare un autista supplementare del luogo. In parecchie città il sindacato degli elettricisti decise che, quando si facesse un'installazione provvisoria di macchine motrici o l'illuminazione di un cantiere, vi fosse l'obbligo di assumere a tariffa piena un elettricista sorvegliante, che non si sarebbe dovuto occupare di alcun lavoro di installazione. Questo regolamento, ci dice il signor Edwards, «spesso costringe a pagare un uomo che passa tutta la sua giornata a leggere o a distrarsi, perché non ha nient'altro da fare che chiudere un interruttore all'inizio e alla conclusione della giornata».
Non si finirebbe mai di citare esempi di regolamenti del genere in molti altri settori. Così, nelle ferrovie, i sindacati pretendono che si impieghi un fuochista per ogni tipo di locomotiva, anche se non ce n'è bisogno. Nei teatri esigono la presenza di macchinisti anche per quelle rappresentazioni per le quali non occorrono scenari. Il sindacato dei musicisti insiste per l'assunzione di orchestrali, e perfino di intere orchestre, anche quando può bastare qualche disco.

2 - Si potrebbero accumulare montagne di statistiche per dimostrare fino a che punto i tecnofobi del passato si siano sbagliati. Ma ciò non servirebbe a nulla, se contemporaneamente non si cercasse di capire perché essi si sono sbagliati. Questo perché nell'economia politica le statistiche, come la storia, non servono a nulla se non sono accompagnate da un'interpretazione ragionata e di carattere deduttivo dei fatti. Nel caso nostro bisogna allora spiegare per quale ragione la meccanizzazione avrebbe dovuto necessariamente causare le conseguenze che si sono prodotte nel passato. Se non che i tecnofobi controbattono (e non mancano mai di farlo, ogni volta che dimostrate loro come le profezie dei loro predecessori si siano dimostrate assurde) in tal modo: «Può darsi che le cose siano andate così in passato, ma oggi non siamo più nelle stesse condizioni e non possiamo più permetterci un ulteriore sviluppo della meccanizzazione, che riduca l'impiego della manodopera». Il 19 settembre 1945 la stessa Eleanor Roosevelt

scriveva, in un articolo pubblicato da una catena di giornali: «Abbiamo ormai raggiunto quel limite per cui l'invenzione di macchine è un bene soltanto se esse non privano l'operaio del suo lavoro». Se è vero che l'avvento della meccanizzazione è causa di crescente disoccupazione e di miseria, se ne deve trarre una conclusione rivoluzionaria, non solo nell'ambito della tecnica, ma per la nostra stessa concezione della civiltà. Non solo dovremmo considerare ogni nuovo progresso tecnico come una calamità, ma dovremmo considerare con uguale orrore ogni progresso tecnico del passato. Ogni datore di lavoro, dal più piccolo al più grande, s'ingegna per raggiungere il proprio scopo nel modo più economico ed efficace possibile, cioè risparmiando lavoro. L'operaio intelligente cerca di ridurre lo sforzo necessario a compiere il lavoro. Fra noi, i più ambiziosi tendono sempre a ottenere il massimo risultato nel minor tempo possibile. Se i tecnofobi fossero logici e coerenti dovrebbero condannare questi progressi e questi sforzi, non solo come inutili, ma come dannosi. Perché si mandano le merci da New York a Chicago per ferrovia, quando, portandole a spalla, si potrebbero impiegare tanti uomini?
Teorie così false non si possono sostenere con argomentazioni logiche; tuttavia esse recano danno per il solo fatto che qualcuno le enuncia. Cerchiamo dunque di capire che cosa succede quando si attuano perfezionamenti tecnici e si impiegano nuove macchine. I particolari possono variare da un caso all'altro, perché in ogni settore produttivo, e in un determinato periodo, possono avere un peso determinante particolari condizioni. Ma scegliamo un esempio che raccolga in sé il maggior numero di condizioni essenziali. Supponiamo che un fabbricante di tessuti senta parlare di una nuova macchina, capace di fabbricare soprabiti con metà della manodopera necessaria in precedenza. Egli acquista la macchina e licenzia metà del personale. Lì per lì, questa può sembrare una distruzione di lavoro umano. Ma per costruire quella macchina si è dovuta impiegare manodopera: c'è già, quindi, una certa compensazione, sotto forma di lavoro che diversamente non ci sarebbe stato. D'altra parte, il fabbricante ha adottato la macchina solo perché essa gli consente di fabbricare indumenti meglio confezionati, con metà manodopera, oppure gli stessi indumenti, ma

a minor prezzo. Se supponiamo che egli abbia deciso l'acquisto della macchina per il secondo motivo, dobbiamo ritenere che il costo di esercizio della macchina sia vantaggioso in termini di quantità di lavoro, dato che il fabbricante conta in tal modo di trarre un beneficio dall'avere usato la macchina; altrimenti, in assenza di questi benefici, non avrebbe acquistato la macchina.
Fin qui, dunque, c'è stata un'evidente diminuzione di manodopera. Ma non dobbiamo dimenticare che può benissimo accadere che l'adozione della macchina determini invece, in un primo tempo, un aumento della manodopera, perché di solito il fabbricante si aspetta di ottenere talune riduzioni dei costi con l'uso della macchina solo entro un lungo periodo di tempo. Possono insomma passare anni prima che la macchina "si paghi da sola".
Dopo che questa macchina avrà procurato un guadagno sufficiente a pagarne il prezzo di acquisto, il fabbricante comincerà a guadagnare più di prima (supponiamo che venda i suoi indumenti al prezzo dei concorrenti e non cerchi di venderli a più buon mercato). A questo punto sembrerebbe che tutto si possa ridurre in questi termini: il lavoratore ha perduto il lavoro e il fabbricante, il capitalista, ha guadagnato altri soldi. Ma proprio a questo guadagno supplementare si devono altri guadagni, dai quali l'intera società trarrà beneficio, poiché il fabbricante è costretto a impiegare tale profitto in uno dei tre seguenti modi (probabilmente in tutti e tre): o acquisterà altre macchine per accrescere il volume del suo lavoro; o investirà questo guadagno in un'altra industria; o, infine, lo spenderà per i suoi piaceri personali. Qualunque strada egli segua, creerà un aumento di lavoro. In altri termini il fabbricante, grazie alla riduzione dei costi, ha conseguito utili che prima non aveva. Ogni dollaro risparmiato sui salari che prima pagava egli lo consegna, sempre sotto forma di salario, agli operai che producono le nuove macchine o a quelli di un altro settore, oppure a chi gli fabbrica una casa, un'automobile, gioielli o pellicce per la moglie. In ogni caso (a meno che egli sia un avaro che tesaurizza senza altro scopo che quello di accumulare denaro) egli dà indirettamente tanto lavoro quanto aveva cessato di darne direttamente.
Ma non ci si può fermar qui. Se costui - essendo un fabbricante

innovativo - guadagna molto più dei concorrenti, i casi sono due: o s'ingrandisce a loro spese, o essi lo imitano e acquistano macchine. Così i fabbricanti di macchine avranno più lavoro, ma per effetto della concorrenza e dell'incremento della produzione, il prezzo degli indumenti diminuirà. Quando i fabbricanti che usano le macchine saranno diventati più numerosi, non potranno più pretendere di guadagnare come all'inizio. In altri termini, i profitti cominceranno a riversarsi sugli acquirenti dei soprabiti, cioè sui *consumatori*. Diventati meno cari tali vestiti, ci saranno più compratori. Ciò significa che sebbene per fabbricare lo stesso numero di soprabiti ci sia bisogno di un minor numero di persone, la richiesta crescerà e di conseguenza se ne dovranno fabbricare di più. Se la richiesta di soprabiti è del tipo che gli economisti definiscono "elastica" (cioè, se, diventati i soprabiti meno cari, viene destinata al loro acquisto una somma totale molto più grande di prima) può darsi che per confezionarli debbano venire impiegati molti più operai che prima dell'introduzione delle macchine. Abbiamo già visto che ciò è accaduto nell'industria delle calze e dei tessuti. Ma questo aumento di manodopera non dipende solo dall'elasticità della richiesta del particolare prodotto di cui stiamo parlando. Se supponiamo che, benché il prezzo dei soprabiti sia diminuito da 50 a 30 dollari, non si venda un solo soprabito in più, i compratori troveranno tanti soprabiti nuovi quanti ce ne erano prima, ma ogni acquirente risparmierà 20 dollari. Egli destinerà questi soldi ad altre spese e procurerà in tal modo un aumento di lavoro in altri settori. A conti fatti, dunque, è falso affermare che le macchine, i miglioramenti tecnici loro apportati, i risparmi ottenuti da tutto ciò e l'accresciuta efficienza siano causa di disoccupazione.

3 - Non tutte le invenzioni o le scoperte, peraltro, creano macchine "per diminuire l'impiego di manodopera umana". Alcune - come ad esempio gli strumenti di precisione, il nylon, le materie plastiche, il compensato e il plexiglas - servono a migliorare la qualità dei prodotti. Altre, come il telefono o l'aeroplano rendono possibili attività che il solo lavoro umano non potrebbe assolutamente realizzare.

Altre ancora, come i raggi X, la radio e la gomma sintetica, creano nuovi beni e servizi che altrimenti non sarebbero mai esistiti. Ma abbiamo scelto come esempi quelli che nel nostro tempo sono stati oggetto di una particolare tecnofobia.
È naturalmente possibile spingere oltre l'affermazione che l'adozione delle macchine non crei disoccupazione. È stato talora sostenuto, ad esempio, che talune macchine creano lavori che altrimenti non vi sarebbero stati. E sotto certe condizioni questo è vero. Esse possono di sicuro creare un numero altissimo di posti di lavoro in taluni particolari settori. Le industrie tessili del XVIII secolo ne sono la testimonianza, ma non sono meno convincenti taluni esempi moderni. Nel 1910 la nuova industria automobilistica dava lavoro a 140 mila persone. Nel 1920, essendosi perfezionata la produzione ed essendosi ridotti i prezzi, ne occupava 250 mila. Nel 1930, sempre a causa di questi due fattori, il numero era salito a 380 mila. Nel 1940 cresceva ulteriormente a 450 mila. Nel 1940 le fabbriche di frigoriferi potevano impiegare 35 mila persone, quelle della radio 60 mila. La stessa cosa è accaduta in tutti i nuovi settori produttivi, a misura che l'invenzione veniva perfezionata e il costo dei prodotti diminuiva.
Si può arrivare a dire - portando il ragionamento al limite - che l'adozione delle macchine è stata apportatrice di una quantità enorme di occupazione. Oggi la popolazione mondiale è tre volte più numerosa di quella che era a metà del secolo XVIII, prima che la rivoluzione industriale avesse prodotto tutti i suoi effetti. Si può legittimamente sostenere che questo aumento di popolazione è stato determinato dall'impiego delle macchine, perché, senza di esse, il mondo non sarebbe stato in grado di dare a tutti di che vivere. E si può anche dire che due persone su tre devono alle macchine non solo il loro lavoro, ma la loro stessa esistenza.
Giudicheremmo però inesattamente la macchina se le attribuissimo la precipua funzione di crear *lavoro.* Ciò che in realtà la macchina determina è un aumento della *produzione,* un più alto livello di vita, una crescita del benessere economico. Non è difficile dare lavoro a tutti, anche (e soprattutto) in un'economia primitiva. La piena occupazione, l'occupazione veramente integrale - il lavoro lungo ed estenuante - è una caratteristica precipua delle nazioni

industrialmente arretrate. Dove la piena occupazione esiste già, le nuove macchine, le scoperte e le invenzioni possono procurare maggior lavoro solo a condizione che la popolazione sia potuta *aumentare.* Esse potranno, più verosimilmente, causare disoccupazione (ma questa volta si tratta di una disoccupazione volontaria e non forzata), perché il lavoratore si può permettere di ridurre il proprio orario di lavoro, e perché ragazzi e vecchi non hanno più bisogno di andare a lavorare.
Le macchine - lo ripeto ancora una volta - accrescono la produzione e migliorano il livello di vita, sia permettendo di produrre merci a costi inferiori (come abbiamo visto con l'esempio dei soprabiti), sia facendo aumentare il livello dei salari, in quanto consentono un incremento della produttività degli operai. In altri termini, l'aumento dei salari avviene o sotto forma di aumento del loro potere d'acquisto o sotto forma di riduzione dei prezzi. Talora le due cose insieme. Ciò che in questo campo potrà accadere dipenderà soprattutto dalla politica monetaria dello Stato. Ma, in ogni caso, macchine, invenzioni e scoperte fanno aumentare il valore reale del salario dei lavoratori.

4 - Prima di lasciare questo argomento, facciamo un'altra considerazione. Fu grande merito degli economisti classici l'avere tenuto conto delle conseguenze derivate e l'avere considerato gli effetti che una politica economica può causare nel lungo termine e su tutta la popolazione. Ma tali economisti ebbero anche il torto di trascurare, o svalutare, le conseguenze più immediate o quelle che potevano riguardare determinanti gruppi particolari. Così abbiamo visto i titolari dei calzifici inglesi subire tragiche conseguenze dall'introduzione di nuovi telai per la fabbricazione delle calze, una delle prime invenzioni della Rivoluzione industriale.
Fatti simili, ieri come oggi, hanno condotto certi economisti all'errore opposto, cioè a considerare soltanto le conseguenze immediate su taluni gruppi particolari. A causa dell'introduzione di una nuova macchina Joe Smith è disoccupato. «Non perdete di vista Joe Smith!», essi raccomandano. «Non trascurate il cammino di Joe Smith!». Capita allora a costoro di non pensare più

che a Joe Smith, dimenticando Tom Jones, che invece trova lavoro per fabbricare questa nuova macchina, Ted Brown, che ha appena trovato lavoro per metterla in funzione, e Daisy Miller, che ora può comperarsi un vestito, pagandolo la metà. E dal momento che non riescono a vedere che Joe Smith, si fanno sostenitori di una politica economica reazionaria e contraria al buon senso. Certo, non bisogna dimenticare completamente Joe Smith. A causa dell'introduzione di un nuovo macchinario costui ha perso il lavoro. Può darsi che presto egli ne trovi un altro, forse migliore. Ma può anche darsi che abbia passato la parte migliore della sua vita a perfezionare un'attività professionale che non è più richiesta dal mercato. Sviluppando attitudini ormai superate ha perso l'investimento fatto su se stesso, come è accaduto al suo padrone, che ha perso pure lui il proprio investimento, fatto su vecchie macchine e su procedimenti superati. Joe era un operaio specializzato, retribuito come tale. Ora è superato; è nuovamente un operaio generico; e d'ora in poi può sperare solo di essere retribuito come un manovale, perché la sola specializzazione che egli possedeva non ha ora più valore. Non possiamo e non dobbiamo dimenticare l'operaio Joe Smith. La sua tragedia personale - lo vedremo - è quasi fatalmente legata al progresso industriale ed economico.
Il chiedersi quale linea di condotta si debba seguire con Joe Smith - lasciare che si riadatti, dargli un sussidio particolare o un'indennità di disoccupazione, iscriverlo all'assistenza o aiutarlo a spese dello Stato a fare un altro tirocinio - è un problema che ci porterebbe troppo lontano dal nostro argomento. La lezione fondamentale è che dobbiamo sforzarci di avere presenti tutte le conseguenze e gli sviluppi di ogni politica economica: quelli immediati e particolari come quelli successivi e generali.
Se ci siamo così a lungo intrattenuti su questo argomento, è perché le nostre conclusioni sugli effetti che la meccanizzazione, le invenzioni e le scoperte possono avere sull'occupazione, sulla produzione e sul benessere sono fondamentali. Se qui ci sbagliamo, in poche cose dell'economia politica possiamo sperare di avere ragione.

Capitolo 8 - Lavorare meno, lavorare tutti

Ho accennato a vari interventi dei sindacati, a proposito di rallentamento del lavoro. Questi interventi, e il fatto che li si tolleri pubblicamente, derivano - come la paura delle macchine - dalle stesse fondamentali illusioni. Si pensa che i perfezionamenti tecnici dell'industria moderna producano disoccupazione e, come corollario di questo teorema, si afferma che un'organizzazione meno efficiente eviterebbe il tutto.

Un'altra idea non meno sbagliata aggrava questo errore: il ritenere che nel mondo esista solo una determinata quantità di lavoro e che, non potendo crescere grazie a modi più complicati di lavorare, dovremmo almeno predisporre alcuni piani per ripartirla fra il maggior numero di persone. Su questo errore si fonda l'insistente richiesta dei sindacati di una minuziosa divisione del lavoro. Questa divisione ha le sue manifestazioni più visibili nel settore edilizio delle grandi città. Ai muratori non è permesso usare pietre per costruire un camino: è un lavoro riservato a lavoratori specializzati. Né un elettricista può togliere e risistemare uno zoccolo per collocare una presa di corrente: questo è un lavoro di pertinenza - per semplice che sia - del falegname. Un idraulico non dovrà rimuovere o rimettere a posto una piastrella del bagno per eliminare una perdita: si tratta di un lavoro del piastrellista.

Vi sono stati violenti scioperi "di competenza" indetti dai sindacati per ottenere il diritto esclusivo di eseguire taluni tipi di lavori, che sono ai confini dei vari settori. In un rapporto presentato dall'American Railroad si possono trovare innumerevoli casi, nei quali l'Attorney's National Railroad Adjustment Board ha stabilito che «nelle ferrovie qualsiasi operazione a sé stante, per piccola che sia, come una telefonata, l'aprire o il chiudere uno scambio, è in quanto tale l'attribuzione esclusiva di una particolare categoria di impiegati. Se durante il suo normale lavoro un impiegato di un'altra categoria effettua queste operazioni, non solo gli

si deve pagare una giornata di lavoro in più, ma quelli che avrebbero dovuto eseguirle e non l'hanno fatto - disoccupati o sospesi - hanno egualmente diritto a un giorno di retribuzione, perché sono stati messi in condizione di non poterle eseguire».
È vero che poche persone possono trarre beneficio a spese nostre da questa minuta e arbitraria suddivisione del lavoro. Ma chi sostiene questa norma generale non si rende conto che essa aggrava sempre i costi di produzione e conduce invariabilmente a una diminuzione del rendimento del lavoro e della produzione. Un padrone di casa, costretto ad assumere due domestici invece di uno, che sarebbe sufficiente, dà lavoro a un uomo in più. Ma il denaro con cui lo paga, egli l'ha in meno per altre spese, che potrebbero remunerare altre persone. Se fa eseguire una riparazione nella sua stanza da bagno e la riparazione gli costa il doppio di quel che dovrebbe, egli non potrà più spendere la somma che ha pagato in più per comperarsi, ad esempio, un maglione nuovo. Il "lavoro" non ci guadagna, perché quando si è pagata all'operaio non necessario una giornata intera, si è sottratto lavoro al tessitore - a mano o a macchina che sia - del maglione. Il padrone di casa, comunque, è in una situazione peggiore di prima. Invece di avere la doccia riparata e il maglione, ha solo la doccia e non l'indumento. Se consideriamo il maglione come elemento della ricchezza generale del Paese, vediamo che essa risulta impoverita di un maglione. Ecco a qual risultato conduce il fatto di voler creare occupazione supplementare con un'arbitraria suddivisione del lavoro. Ma ci sono ben altri piani per "diffondere il lavoro" che vengono spesso proposti dagli uomini politici e dai *leader* sindacali. Il più frequente consiste nella proposta di ridurre le ore settimanali di lavoro, quasi sempre per legge. Questa idea di "diffondere il lavoro" e "dare maggiore occupazione" è stata una delle cause determinanti dell'inclusione della tassa sulle ore supplementari di lavoro nella normativa federale che regolamenta i salari e l'orario di lavoro. La precedente legislazione degli Stati Uniti, che proibiva di far lavorare donne e ragazzi per più di 48 ore la settimana, era fondata sulla convinzione che un lavoro più lungo fosse pregiudizievole al corpo e allo spirito. (E un po' anche sulla convinzione che questo potesse nuocere al rendimento

del lavoro...) Ma la disposizione della legge federale, che impone al datore di lavoro il pagamento di un premio pari al 50 per cento del normale salario per ogni ora di lavoro eccedente le 40 settimanali, non è davvero fondata sulla convinzione che una settimana di 45 ore sia nociva alla salute e all'efficienza dei lavoratori. Questo concetto lo si è inserito un po' nella speranza di vedere aumentata la paga settimanale del lavoratore e un po' nella speranza che, scoraggiando il datore di lavoro a far lavorare costantemente un operaio per più di 40 ore settimanali, questi sia spinto ad assumerne altri. Mentre scrivo si sta proponendo proprio un piano per "evitare la disoccupazione" con l'adozione della settimana di 30 ore.

Quali sarebbero le vere conseguenze di simili piani, se i vari sindacati o la legge li traducessero in realtà? Per rendere più chiaro il problema, consideriamo due casi. Primo caso: il lavoro settimanale è ridotto da 40 a 30 ore, senza modificazione della paga oraria. Secondo caso: il lavoro è ridotto da 40 a 30 ore, ma la paga oraria viene aumentata in modo che la retribuzione settimanale rimanga invariata. Esaminiamo il primo caso. Se esiste una reale disoccupazione, l'attuazione di questo piano la farà certamente diminuire, perché esso esige una manodopera supplementare. Dubitiamo invece che procuri altrettanto lavoro supplementare d è probabile che il totale complessivo dei salari e del numero delle ore di lavoro rimangano invariati (a meno che si faccia l'improbabile ipotesi che in ciascun settore produttivo si presenti proprio il numero di disoccupati corrispondente alle necessità e che i nuovi operai abbiano la stessa capacità di lavoro di quelli già impiegati). Ma facciamo anche questa ipotesi. Supponiamo che si possa trovare il numero esatto di operai per colmare in ogni settore i vuoti e che i nuovi operai non facciano aumentare il costo di produzione. Quale sarà allora la conseguenza della riduzione del lavoro settimanale da 40 a 30 ore (senza aumento della paga oraria)?

Per quanto si sia aumentato il numero degli operai, ciascuno di loro lavorerà per un tempo minore; non aumenterà dunque la somma totale delle ore di lavoro delle maestranze, né - di conse-

guenza - la produzione: salari e “potere d’acquisto” non cresceranno. Potrà invece accadere, nell’ipotesi più favorevole (non facile ad attuarsi), che gli operai precedentemente occupati debbano contribuire a mantenere i nuovi venuti. Infatti, perché i nuovi operai riescano a guadagnare la paga settimanale dei vecchi operai, bisogna che questi ultimi ricevano soltanto i tre quarti di quel che guadagnavano prima. È vero che lavorano meno, ma questa conquista di tempo libero, ottenuta a così caro prezzo, non l’avrebbero certo voluta spontaneamente.

I dirigenti sindacali, che reclamano settimane più corte per “diffondere lavoro”, di solito lo riconoscono. Allora propongono una riforma tale che ciascuno possa “mangiare e conservare la torta contemporaneamente”. Riducete la settimana di lavoro da 40 a 30 ore - dicono - per creare maggiore occupazione, ma compensate la perdita di lavoro settimanale, aumentando la paga oraria del 33,3 per cento.

Supponiamo che gli operai già occupati guadagnassero in media 40 dollari la settimana di 40 ore. Perché con la settimana di 30 ore possano continuare a guadagnare 40 dollari, è necessario che la paga oraria sia aumentata di 0,33 dollari circa.

Quali saranno le conseguenze? La prima - e la più evidente - è che aumenteranno i costi di produzione. Se supponiamo che questi operai, quando lavoravano 40 ore, fossero pagati meno di quanto avrebbero consentito i costi di produzione, i prezzi e i profitti, si sarebbero potuti aumentare i salari senza ridurre le ore di lavoro settimanali. Gli operai avrebbero potuto, cioè, lavorare lo stesso numero di ore e guadagnare un terzo di più, invece di guadagnar come prima, con una settimana di 30 ore. Ma se con la settimana di 40 ore gli operai ricevevano già il più alto salario consentito dai costi di produzione e dai prezzi (e la stessa difficoltà di por freno alla disoccupazione può indicare che guadagnavano ancora di più), allora l’aumento del costo di produzione, derivante da quello del 33 per cento della paga oraria, supera di molto quel limite.

II risultato dell’aumento dei salari sarà un aumento della disoccupazione. Le imprese meno solide falliranno e gli operai meno efficienti si troveranno senza lavoro. La produzione andrà via via

decrescendo. Con il salire dei costi di produzione le merci andranno rarefacendosi e i prezzi tenderanno a salire, mentre gli operai vedranno diminuire il loro potere d'acquisto. Da quel momento l'aumento della disoccupazione determinerà una contrazione della domanda e di conseguenza i prezzi avranno la tendenza a scendere. Quel che alla fine accadrà dei prezzi dipenderà dalla politica monetaria dello Stato. Se per consentire un aumento dei prezzi - necessario al pagamento di più alti salari - sarà seguita una politica di inflazione, questo sarà, in realtà, un modo mascherato per ridurre il salario: il potere d'acquisto tornerà ad essere quel che era prima. E si giungerà allo stesso risultato che se si fosse ridotta la settimana lavorativa, ma senza alcun aumento di salario! Questo sistema si fonda, dunque, sugli stessi tipi di errori che abbiamo già denunciato. Chi lo propugna pensa solo al lavoro che si potrà procurare a questo o quel gruppo di lavoratori, ma non pensa alle conseguenze sull'intera popolazione.
Il sistema si fonda anche - come abbiamo cominciato a spiegare - sull'errata ipotesi che esista solo una quantità limitata di lavoro da distribuire, ma le cose non stanno così. La quantità di lavoro da distribuire non ha limiti, finché rimangono ancora insoddisfatti taluni bisogni e desideri che il lavoro può soddisfare. In una moderna economia di scambio si potrà ottenere la massima diffusione del lavoro soltanto quando i prezzi di vendita, i costi di produzione e i salari saranno fra loro in un rapporto armonico. Come quest'armonia di rapporti si possa realizzare lo spiegheremo più avanti.

Capitolo 9 - Smobilitazione militare e burocratica

1 - Quando dopo ogni grande guerra si parla di smobilitazione, c'è sempre il timore che non vi sia sufficiente lavoro per tutti e che quindi si produca una crisi di disoccupazione. È vero che quando si congedano contemporaneamente milioni di uomini può essere necessario un certo periodo di tempo prima che l'industria privata sia in grado di ridare loro un lavoro: tuttavia, l'esperienza del passato ha dimostrato che tale riassorbimento, il più delle

volte, è piuttosto rapido. Il timore della disoccupazione sorge perché si considera un solo aspetto della questione.
Si pensa che i soldati, congedati in massa, debbano invadere il mercato del lavoro. Come creare nel Paese il "potere d'acquisto" necessario a procurare nuovo lavoro per costoro? Se il bilancio dello Stato è in pareggio la risposta è facile. Lo Stato non deve più pensare al loro mantenimento; da quel momento i contribuenti potranno riprendere il controllo del denaro prima destinato a tale scopo e impiegarlo nell'acquisto di nuovi beni. L'aumento della domanda da parte dei civili potrà procurare lavoro alla manodopera supplementare costituita dai soldati congedati. Se invece le spese militari sono state sostenute con un bilancio in deficit, la cosa è un po' diversa (qui nasce un altro problema: quello del deficit del bilancio, che esamineremo in un capitolo successivo). Basti per ora rilevare che, ai fini del nostro ragionamento, il fatto che il bilancio sia in deficit non ha importanza. (Infatti, se si pensa che il deficit di bilancio possa offrire vantaggi, lo si può mantenere invariato nelle sue proporzioni, riducendo le tasse dell'aliquota destinata in precedenza a fronteggiare le spese militari.) Dal punto di vista economico, però, la smobilitazione non ci troverà nella stessa situazione di quando eravamo in guerra. I soldati, le cui spese erano pagate con le tasse dei civili, non diventano borghesi improduttivi, che debbano essere mantenuti da altri borghesi. Il continuare a mantenere sotto le armi uomini non più necessari alla difesa del Paese sarebbe stato un puro sperpero. Essi sarebbero stati elementi improduttivi e i contribuenti, in cambio delle somme pagate per il loro mantenimento, non avrebbero ricevuto alcun beneficio. Ora, invece, i contribuenti devono destinare queste stesse somme ai congedati, in cambio dei beni o dei servizi che costoro si apprestano a offrire alla collettività. La produzione nazionale e la ricchezza individuale ne risulteranno accresciute.

2. Lo stesso discorso vale per i dipendenti pubblici, quando sono troppo numerosi o non offrono alla comunità servizi adeguati alle retribuzioni che ricevono. Tuttavia ogni volta che si cerca di ridurne il numero si levano alte proteste e misure di questo tipo

sono dette “deflazionistiche”. Volete privare tutti questi funzionari del loro “potere di acquisto”? Volete danneggiare gli agricoltori e i commercianti che traggono i loro profitti da quel “potere d’acquisto”? State semplicemente riducendo il “reddito della nazione” e contribuendo a creare una crisi economica o ad aggravarla. Anche in questo caso, l’errore nasce dall’avere considerato le conseguenze di tale provvedimento solo nei confronti dei funzionari licenziati e di quei commercianti che lavorano per loro. Anche stavolta si dimentica che, se si sono licenziati i funzionari, il denaro impiegato fino a quel momento per pagarli rimane a disposizione dei contribuenti.
E si dimentica pure che, se il reddito e il potere di acquisto dei funzionari licenziati diminuiscono, aumenteranno proporzionalmente quelli dei contribuenti. Se i fornitori dei funzionari subiscono una perdita, altri commercianti aumentano di almeno altrettanto i loro guadagni. Washington diventerà una città meno prospera; darà forse vita a un minor numero di negozi, ma altre città ne avranno di più. Ancora una volta, comunque, il problema non si esaurisce a questo punto. La situazione economica del Paese non solo non peggiora perché si sono licenziati, invece di conservarli, i funzionari in soprannumero, ma migliora di molto. I funzionari, infatti, sono costretti a cercarsi un impiego privato o a iniziare un’attività per conto loro. L’aumentato potere di acquisto dei contribuenti facilita - come si è visto per la smobilitazione dei militari - questa soluzione. I funzionari troveranno lavoro in rapporto ai servizi che sapranno rendere a chi li impiegherà, o meglio ai clienti di costoro. Da parassiti, eccoli trasformati in elementi produttivi.
Devo qui sottolineare ancora una volta che non sto parlando dei funzionari la cui opera è indispensabile. Guardie, pompieri, spazzini, ufficiali sanitari, giudici e deputati rendono servizi importanti come quelli di qualsiasi altro elemento dell’industria privata. Essi le consentono di operare in un clima di legalità, ordine, libertà e pace. Ma il loro impiego si giustifica solo con l’utilità dei servizi resi e non con il fatto che, distribuendo stipendi, si conferisce ai dipendenti pubblici un “potere d’acquisto”.
Questo argomento del “potere d’acquisto” è incredibile, solo che

vi si ponga mente. Lo si potrebbe ugualmente applicare a uno scroccone o a un ladro che vi derubi. Quando il ladro s'è impadronito del vostro denaro, egli ha un maggior potere d'acquisto, grazie al quale darà lavoro a ristoranti, ritrovi notturni, sartorie e forse addirittura a quanti costruiscono automobili. Ma per ogni spesa fatta da costui si riduce correlativamente il vostro potere d'acquisto, perché il denaro che vi è stato rubato voi non l'avete più da spendere. Lo stesso accade per i contribuenti, i quali distribuiscono tanto meno lavoro quanto più alte sono le tasse imposte per pagare i funzionari. Quando vi derubano, in cambio non ricevete niente. Quando il vostro denaro è sottratto con le tasse per retribuire funzionari inutili, la situazione non cambia. Va anzi ancora bene se tali funzionari sono fannulloni inoffensivi.
Ma, con i tempi che corrono, è più probabile che essi siano riformatori inflessibili, che si danno da fare per scoraggiare e rovinare la produzione.
Quando per mantenere al loro posto un gruppo di funzionari non si trova altro argomento che quello di conservare il loro "potere d'acquisto", vuol proprio dire che è tempo di sbarazzarsene.

Capitolo 10 - Il feticismo della piena occupazione

Nel campo economico la meta di ogni nazione è il raggiungimento del massimo risultato con il minimo sforzo. Tutto il progresso economico dell'umanità è consistito nell'ottenere, con la stessa quantità di lavoro, risultati sempre maggiori.
Perciò gli uomini hanno cominciato a caricare pesanti fardelli sul dorso dei muli, hanno inventato la ruota, il carro, la ferrovia e l'autocarro. E per questo hanno fatto centinaia di migliaia di invenzioni, che si propongono tutte di risparmiare lavoro umano.
Questi concetti sono così evidenti che ci sarebbe da arrossire a doverli ricordare se queste verità non fossero continuamente dimenticate da quanti creano e mettono in circolazione i nuovi slogan economici. Per portare questa idea sul piano nazionale, diremo che l'obiettivo fondamentale di ogni Paese è quello di raggiungere la maggior produzione possibile. Allora la "piena occupazione" - cioè la mancanza di inattività involontaria - ne diventa

una conseguenza necessaria. Ma l'obiettivo è la produzione, mentre l'occupazione non è che un mezzo. Non si può attingere la massima produzione senza la piena occupazione.
Ma è molto facile ottenere la piena occupazione senza raggiungere la massima produzione. Gli uomini delle tribù primitive vivono completamente nudi, si nutrono molto poco e abitano in tuguri, ma non sanno che cosa sia la disoccupazione. La Cina e l'India sono incomparabilmente meno ricche di noi, ma la loro preoccupazione fondamentale non è la disoccupazione, bensì la primitività dei loro sistemi produttivi (che sono, a un tempo, la causa e la conseguenza della loro penuria di capitali).
Nessun obiettivo è più facilmente raggiungibile della piena occupazione quando lo si consideri separato dallo scopo al quale questa dovrebbe tendere: la piena produttività; in tal caso la piena occupazione diventa fine a se stessa. Hitler è riuscito ad ottenere la piena occupazione con un intenso programma di armamento. La guerra ha procurato la piena occupazione a tutte le nazioni che vi hanno partecipato. Il lavoro forzato in Germania ha ottenuto lo stesso risultato. Prigionieri e schiavi in catene si trovano in uno stato di piena occupazione. Ciò significa che con la coercizione si riesce sempre a ottenere la piena occupazione.
Tuttavia, al Congresso, i nostri legislatori non presentano progetti di legge per una "produzione totale", ma per una "occupazione totale". Vi sono perfino Commissioni di uomini d'affari che propongono una "Commissione presidenziale per la piena occupazione", ma non "per la produzione totale" o "per la piena occupazione e la produzione totale". È sempre il mezzo elevato a fine, mentre lo stesso fine viene dimenticato.
Si discute di salari e piena occupazione come se non avessero alcun rapporto con la produttività e con il rendimento. Con la presunzione che esista solo la possibilità di un determinato volume di lavoro si conclude che una settimana di 30 ore può assicurare una più diffusa occupazione ed è quindi da preferirsi a quella di 40 ore. Si accettano passivamente, in tal modo, centinaia di provvedimenti imposti dai sindacati per creare nuovo lavoro. Quando un Petrillo[3] minaccia di impedire il funzionamento di una stazione radio se essa non occupa il doppio dei musicisti di cui ha bisogno,

egli trova gente disposta a sostenerlo perché - dopo tutto - egli non fa altro che cercare di creare maggiore occupazione. Quando avevamo la nostra Works Progress Administration (Wpa), i nostri amministratori erano considerati autentici geni, perché escogitarono piani tali che, in rapporto al lavoro richiesto, occupavano il maggior numero di uomini, riducendo il lavoro al suo più basso rendimento.
Se potessimo scegliere - il che non è - sarebbe molto meglio raggiungere la massima produzione e assistere apertamente gli operai con sussidi di disoccupazione, invece che raggiungere la "piena occupazione" con tanti aiuti mascherati e disorganizzando la produzione. Ogni progresso della civiltà implica una diminuzione, e non già un aumento, dell'occupazione. Abbiamo potuto eliminare il lavoro dei ragazzi; tanti anziani non sono più costretti a lavorare; milioni di donne possono farne a meno, solo perché siamo diventati una nazione molto prospera. In confronto alla Cina e alla Russia, in America solo una piccola parte della popolazione è obbligata a lavorare. Il vero problema non è di sapere se negli Stati Uniti ci sarà lavoro per 50 o 60 milioni di persone fra dieci anni, ma a che punto sarà giunta la tecnica della produzione e, in rapporto a questo sviluppo, quale sarà diventato il nostro livello di vita. Si pone in grande evidenza il problema della distribuzione del lavoro, ma dopo tutto esso è tanto più facile da risolvere, quanto più lavoro c'è da distribuire.
Potremo avere le idee più chiare concentrando la nostra attenzione sul solo punto che conta: che politica bisogna seguire per sviluppare al massimo la produzione?

Capitolo 11 - A chi giovano i dazi doganali?

1 - Anche solo stilare la lista delle politiche economiche adottate dai diversi governi, nelle varie parti del mondo, farebbe cadere le braccia a ogni serio studioso di economia. Perché mai perdersi nelle sottigliezze di dottrine economiche assai sofisticate, quando né l'uomo della strada, né i nostri governanti, hanno ancora capito Adam Smith, almeno per quanto riguarda le relazioni economiche

internazionali? Infatti, i dazi doganali che oggi ci vengono imposti - e tutta la politica commerciale - non solo sono deleteri quanto quelli che imperversavano nel diciassettesimo e diciottesimo secolo, ma incomparabilmente peggiori. Le ragioni retoricamente addotte per giustificare tali dazi e gli intralci agli scambi sono oggi le stesse di allora e non sono cambiati neppure gli interessi che ne sono la vera causa.
Nel secolo in cui apparve *La ricchezza delle nazioni*, - e ancora dopo tre quarti di secolo - la questione del libero scambio è stata prospettata migliaia di volte; mai però, forse, con tanta chiarezza e forza di convinzione come in questo libro. Grosso modo Adam Smith fonda la sua tesi su questo assioma fondamentale: «in ogni Paese l'interesse generale consiste, e deve sempre consistere, nell'acquistare dove costano meno le merci di cui si ha bisogno». «Questa affermazione è di una tale evidenza - egli aggiunge - che sembra ridicolo doverla dimostrare; né ciò sarebbe mai stato necessario se le interessate sofisticherie di commercianti e di fabbricanti non fossero riuscite a prendersi gioco del buon senso dell'umanità».
Da un altro punto di vista, in quel tempo si considerava il libero scambio come un aspetto della specializzazione del lavoro. È somma accortezza di un capofamiglia non cercare di fabbricare in casa quel che gli costa meno comperare. Così il sarto non cerca di farsi le scarpe, ma le compera dal calzolaio. Il calzolaio non cerca di farsi i vestiti, ma si rivolge al sarto. Il contadino non tenta di farsi le scarpe e i vestiti, ma li compra da altri artigiani. Ciascuno di loro trova conveniente rivolgere tutti i suoi sforzi nel settore nel quale è più attrezzato e comperare, in cambio di una parte dei suoi prodotti o - il che è lo stesso - del denaro guadagnato vendendoli, i beni di cui ha bisogno. Ciò che è prudenza elementare nella condotta di una famiglia non potrebbe essere giudicata follia nella politica di un grande regno.
Che cosa dunque può indurre la gente a pensare che ciò che è prudente per un padre di famiglia sarebbe folle per un grande Paese? Una rete di false idee, dalla quale gli uomini non sono ancora riusciti a districarsi. La più dannosa di tutte è l'illusione base di cui si occupa questo libro: il considerare - anche nel caso dei

dazi doganali - solo le conseguenze immediate su alcuni gruppi particolari, trascurando quelle successive sull'intera nazione.

2 - Un produttore americano di maglieria di lana va al Congresso o al Dipartimento di Stato ed espone ai deputati della commissione competente, o ai funzionari, che vero disastro sarebbe se essi togliessero o riducessero i dazi doganali sui maglioni inglesi. Ora egli vende i suoi a 15 dollari, mentre i1 fabbricanti inglesi possono vendere i loro, della stessa qualità, a 10 dollari. Perché egli possa continuare a lavorare bisogna mantenere un dazio di 5 dollari. Egli non pensa a se stesso - voi lo capite - ma alle centinaia di donne e uomini ai quali dà un impiego e a tutta la gente a cui essi danno a loro volta lavoro con le loro spese. Privateli del loro lavoro e creerete disoccupazione e una brusca caduta del potere d'acquisto, che si propagherà in cerchi sempre più ampi. Se il produttore riesce a dimostrare che sarebbe costretto a chiudere la propria fabbrica se si abolissero o riducessero i dazi doganali, le sue argomentazioni contro un simile provvedimento vengono considerate dal Congresso inoppugnabili e definitive.
Ma l'errore sta veramente nel considerare soltanto questo imprenditore e i suoi operai, oppure soltanto l'industria americana dei maglioni. È un grave errore osservare solo le conseguenze immediate e visibili, trascurando quelle che non si vedono, perché deliberatamente s'impedisce loro di essere percepite.
Quanti sollecitano i dazi doganali fondano le proprie richieste su argomenti falsi. Ma ammettiamo che le cose stiano come il produttore di maglioni le ha descritte. Ipotizziamo che un dazio doganale di 5 dollari gli sia indispensabile per tenere in vita la propria industria e dare lavoro agli operai. Abbiamo scelto di proposito il caso meno favorevole all'eliminazione di un dazio. Non quello, ad esempio, in cui si vuole dimostrare la necessità di un nuovo dazio per far sorgere una nuova attività. Nel nostro esempio si sollecita la conservazione di un dazio che già esisteva, *che ha già consentito a un settore attivo di sopravvivere*, e che quindi potrebbe non essere soppresso senza recar danno ad alcuno. Il dazio è stato soppresso: il produttore è fallito, un migliaio di operai sono sul lastrico e i commercianti, presso i quali costoro erano

abituati a fare i propri acquisti, sono a loro volta danneggiati. Queste sono le conseguenze immediate e visibili. Però ce ne sono ben altre, più difficili da rilevare, ma non meno immediate o reali: da quel momento si possono acquistare maglioni a soli 10 dollari, anziché a 15. I compratori possono dunque procurarsi maglioni della stessa qualità a minor prezzo, oppure maglioni di miglior qualità al prezzo di prima. Se li comprano della stessa qualità, non solo hanno un maglione, ma rimangono loro 5 dollari, che prima non avrebbero avuto, e con i quali possono comperare altre merci. I 10 dollari che hanno pagato per il maglione importato servono - non l'ha mancato di far rilevare il nostro produttore americano - a remunerare la manodopera dell'industria dei maglioni in Inghilterra. Però, con i rimanenti 5 dollari, i consumatori americani procurano manodopera a molte altre imprese americane.
Ma le conseguenze non sono tutte qui. Comperando maglioni inglesi, danno dollari agli inglesi, con i quali essi compreranno merci americane. Infatti (se si trascurano le complicazioni degli scambi multilaterali, dei prestiti, dei crediti, dei movimenti dell'oro, ecc., che non modificano minimamente il risultato finale) questa è la sola maniera per gli inglesi di utilizzare tali dollari. Gli inglesi possono comperare di più in America solo perché si è loro consentito di vendere maggiormente in America. Prima o poi essi sono obbligati a comperare di più, se non vogliono che la loro riserva di dollari resti indefinitamente inutilizzata. Dunque, più merci inglesi lasciamo entrare, più merci americane esporteremo e, benché ci siano in America meno operai occupati nell'industria dei maglioni, ne restano a disposizione di più per lavorare - e certo con maggior profitto - ad esempio nell'industria automobilistica o in quella delle lavatrici. A conti fatti, la manodopera americana non ha subito una perdita; è invece aumentata la produzione, sia in Inghilterra che in America. In entrambi i Paesi i lavoratori sono occupati a produrre i beni per i quali sono meglio attrezzati, invece di essere costretti a eseguire lavori che farebbero meno bene o addirittura male. Anche i consumatori dei due Paesi sono meglio serviti. Essi possono acquistare ciò che vogliono dove lo trovano e a miglior prezzo. Gli americani sono meglio riforniti di maglioni e gli inglesi, da parte loro, di automobili

e lavatrici.

3 - Consideriamo ora un altro aspetto della questione e vediamo qual è la prima conseguenza di un dazio doganale. Supponiamo che non ci siano ancora dazi sulla maglieria estera, supponiamo che gli americani acquistino abitualmente maglioni importati senza dover pagare alcun dazio doganale e che, a questo punto, si faccia valere la tesi che, applicando un dazio doganale di 5 dollari per capo, si potrebbe far sorgere in America un'industria di maglioni.
Fino a questo punto non c'è nulla da eccepire. Applicato il dazio il costo dei maglioni di fabbricazione inglese raggiungerebbe per il consumatore americano un livello tale che gli industriali americani troverebbero conveniente cominciarne la fabbricazione. Ma questa industria sarebbero allora costretti a sovvenzionarla i consumatori americani. Per ogni maglione americano acquistato, essi sarebbero praticamente obbligati a pagare un dazio di 5 dollari, incorporato nel prezzo maggiorato praticato dalla nuova industria americana dei maglioni.
Tale industria assorbirebbe una manodopera che, fino a quel momento, in America non aveva mai lavorato in questo settore. Tutto ciò è verissimo. Ma non ne deriverà alcun vantaggio per l'industria, né alcun incremento dell'occupazione. Siccome il consumatore americano dovrà sborsare 5 dollari in più per un maglione della stessa qualità di prima, egli avrà 5 dollari in meno per altri acquisti. Per aver voluto che una nuova industria nascesse e si sviluppasse, è stato necessario danneggiarne cento altre. Per aver voluto che 20 mila persone lavorassero nell'industria dei maglioni, è stato necessario sottrarre 20 mila persone ad altre attività.
Ma la nuova attività sarebbe *visibile.* Si potrebbero facilmente contare quelli che vi sono impiegati, valutare i capitali investiti, tradurre in dollari il valore dei suoi prodotti collocati sul mercato. La gente potrebbe vedere ogni giorno gli operai andare e venire dal lavoro. I risultati sarebbero visibili e immediati. Meno facilmente si vedrebbe, invece, il marasma creato in cento altre industrie, la perdita di lavoro causata dall'avere sistemato questi 20 mila lavoratori; anche il più esperto statistico non sarebbe in

grado di valutare con precisione i danni e, cioè, il numero di lavoratori rimasti disoccupati in questa o in quella azienda, l'ammontare delle perdite di questa o quell'industria - e tutto ciò per il solo fatto che alcuni consumatori hanno dovuto pagare più cari i loro maglioni. Questa difficoltà di valutazione deriva dal fatto che, considerando a sé ogni branca delle singole attività, la riduzione degli affari sarebbe relativamente modesta. Inoltre nessuno potrebbe sapere con precisione come ogni consumatore avrebbe speso i cinque dollari se gli fosse stato permesso di tenerli. La stragrande maggioranza del pubblico sarebbe quindi vittima di questa illusione ottica e penserebbe che quest'industria non è costata nulla.

4 - È importante far rilevare che questo nuovo dazio sui maglioni non determinerebbe alcun incremento dei salari americani. Consentirebbe certamente ad alcuni operai americani di lavorare *nel settore dei maglioni* allo stesso salario medio di altri operai americani di uguale capacità, invece di dover competere in questo settore con i salari inglesi. Ma *in generale* l'istituzione di questo dazio doganale non farebbe aumentare i salari americani, perché - l'abbiamo visto - il numero delle persone occupate non aumenterebbe, né crescerebbe la richiesta di merci o la produttività del lavoro. Il dazio causerebbe piuttosto una *riduzione* della produttività del lavoro.
Questo ci induce a misurare bene le vere conseguenze dell'introduzione di un dazio doganale. I vantaggi visibili non eguagliano le perdite: meno visibili, ma non meno reali. Nel complesso il Paese subisce una perdita. Contrariamente alle affermazioni di un'interessata propaganda di parte, che dura ormai da secoli, accompagnata da una disinteressata confusione, il dazio doganale *riduce* i livelli dei salari americani.
Cerchiamo di comprendere meglio come ciò avvenga. Abbiamo visto che il fatto di dover pagare una quota supplementare per acquistare una merce gravata da un dazio toglie al consumatore americano la possibilità di effettuare altri acquisti e che, quindi, per l'industria del Paese considerata nel suo insieme, non è un

guadagno. Ma il risultato di questa arbitraria barriera, eretta contro le merci estere, è che la manodopera, il capitale, l'industria e l'agricoltura americani sono distolti da quelle attività che essi svolgevano efficacemente, per indirizzarsi verso attività che svolgono meno bene. Il risultato di questo dazio è dunque che il livello della produttività del lavoro e del capitale americani si è abbassato.

Se ci poniamo ora dal punto di vista del consumatore, ci accorgiamo che con la stessa quantità di moneta egli può acquistare meno beni. Deve pagare più caro il suo maglione e gli altri prodotti gravati di dazi protettivi e dispone di meno denaro per effettuare altri acquisti. Il suo potere d'acquisto è dunque diminuito. Che poi il dazio determini una riduzione dei salari o un aumento dei prezzi dipende dalla politica monetaria del momento. Quel che è certo è che il dazio doganale - anche se si ritiene che *nel settore protetto* possa far salire i salari a un livello superiore a quello che altrimenti avrebbero raggiunto — ha per risultato finale, quando si consideri *l'insieme* della manodopera nazionale, di *ridurre i salari reali.*

Soltanto cervelli sviati da generazioni di propaganda ingannatrice possono considerare paradossale questa conclusione. Che cosa ci si può aspettare da una politica che deliberatamente impiega le nostre risorse di capitale e di lavoro meno proficuamente di quanto sapremmo e potremmo? Quale altro risultato può venire da una politica che deliberatamente crea ostacoli artificiali a commerci e trasporti?

Alzare queste barriere doganali ha infatti lo stesso effetto che costruire un vero muro. È molto significativo che i protezionisti usino abitualmente un linguaggio di guerra. Parlano di "respingere l'invasione" dei prodotti stranieri e i mezzi che essi suggeriscono nel settore fiscale sono gli stessi che si adoperano sul campo di battaglia.

Le barriere doganali, che si innalzano per respingere questa invasione, sono simili alle trappole contro i carri armati, alle trincee e ai reticolati, costruiti per respingere o rallentare i tentativi di invasione di un'armata nemica. E come essa è costretta ad usare i

mezzi più costosi per superare gli ostacoli (carri armati più potenti, rivelatori di mine, corpi di ingegneri per tagliar reticolati, guadare fiumi e costruire ponti), così ci si vede costretti a creare mezzi di trasporto più costosi e più efficienti per superare gli ostacoli delle dogane. Da un lato ci si sforza di ridurre i costi dei trasporti fra l'Inghilterra e l'America, o fra il Canada e gli Stati Uniti, di costruire navi migliori, e poi ponti, locomotive e autocarri più veloci; dall'altro si neutralizza il denaro investito in questa opera di miglioramento dei trasporti con i dazi doganali, che hanno come unico risultato di mortificare il commercio e rendere più difficile il trasporto delle merci, a dispetto dei progressi conseguiti. Si risparmia un dollaro facendo arrivare un maglione per nave, ma si aumentano di due dollari i dazi sui maglioni, per impedire che vengano imbarcati. Riducendo il carico che una nave potrebbe imbarcare, si riduce il valore dell'investimento nell'efficienza dei trasporti.

5 - Tutto ciò che abbiamo visto ci induce a concludere che il dazio doganale favorisce il produttore a spese del consumatore. È proprio così. I suoi propugnatori hanno visto soltanto l'interesse dei produttori immediatamente avvantaggiati e hanno dimenticato l'interesse dei consumatori immediatamente danneggiati. Ma sarebbe sbagliato pensare a questo dazio come a un elemento di conflitto fra l'interesse dei produttori e quello dei consumatori. È certo che il dazio doganale danneggia i consumatori; non è certo che giovi ai produttori. Favorisce invece - come abbiamo visto - una determinata categoria di produttori, a danno di tutti gli altri produttori americani, *e particolarmente coloro che, in paragone, hanno un più largo mercato potenziale di esportazione*. Possiamo chiarire questo concetto con un esempio, forzandone un po' i termini. Supponiamo di istituire un dazio assolutamente proibitivo, per cui diventi impossibile qualsiasi importazione dall'estero. Supponiamo che in conseguenza di ciò il prezzo dei maglioni in America aumenti di soli 5 dollari. Costretto a sborsare 5 dollari in più per acquistare un maglione, il consumatore americano non potrà più effettuare numerose spese di 5 centesimi presso altre cento

industrie americane. (Queste cifre hanno soltanto lo scopo di chiarire le idee. Certamente non esiste una così simmetrica distribuzione della perdita: per di più questo dazio danneggerà la stessa industria dei maglioni se esso "protegge" anche altre industrie. Ma trascuriamo per il momento tali complicazioni.)

Se dunque si chiude completamente alle industrie estere il mercato americano, queste ultime non avranno neppure un dollaro per effettuare con noi i loro scambi e quindi si troveranno nell'impossibilità di acquistare in America qualsiasi merce. Ne conseguirà che le industrie americane subiranno una perdita, proporzionale all'entità delle vendite che prima effettuavano all'estero. A soffrirne di più - in questo caso - saranno i produttori di cotone greggio, quelli dell'industria mineraria del rame, i produttori di macchine da cucire, trattori agricoli, macchine da scrivere e così via.

Un dazio elevato, che tuttavia non sia proibitivo, produrrà conseguenze analoghe: solo in misura minore. L'istituzione di un dazio doganale ha quindi l'effetto di alterare la *struttura* della produzione americana. Esso modifica il numero delle imprese esistenti, il genere delle industrie e i rapporti di dimensione fra industria e industria.

Garantisce un incremento a un'industria nella quale siamo, in paragone, meno efficienti e toglie vitalità a un'altra, nella quale lo siamo di più. Il risultato finale è dunque una riduzione della produttività dell'industria americana e anche di quella dei Paesi con i quali avremmo altrimenti avuto più larghi scambi.

Quanto all'occupazione, nel lungo termine, nonostante le montagne di argomenti a favore o a sfavore, il dazio doganale non ha gran peso. (È però vero che le modifiche improvvise dei dazi - sia in aumento, sia in diminuzione - possono creare una disoccupazione temporanea, perché costringono a modifiche della struttura produttiva e possono addirittura causare una depressione economica.) Ma nel campo dei salari le conseguenze si fanno invece sentire. Il salario reale subisce una riduzione sostanziale, perché vengono ridotte la produttività e la ricchezza.

Tutte le false concezioni sui dazi doganali derivano, dunque, dall'errore base di cui ci occupiamo in questo libro. Derivano dal

fatto che si considerano solo le conseguenze immediate di un singolo dazio su un dato gruppo di produttori, trascurando le conseguenze indirette sulla massa dei consumatori e sugli altri produttori.
A questo punto, mi par di sentirmi chiedere da un lettore: «Perché non risolvere il problema estendendo la protezione doganale a tutti i produttori?». Sarebbe anche questo un errore, perché il dazio non può recar vantaggio a tutti i produttori in egual misura, né soprattutto a quelli che già hanno “superato” nella competizione i produttori stranieri: essi devono, a maggior ragione, soffrire della mutata direzione del potere d’acquisto, causata dall’istituzione dei dazi.

6 - Sull’argomento dei dazi doganali dobbiamo fare un’ultima considerazione. È la stessa che abbiamo ritenuta necessaria parlando delle conseguenze della meccanizzazione. Non si può negare che un dazio protettivo favorisca - o, almeno, possa favorire - particolari interessi. A spese di tutti gli altri - è vero - ma li favorisce. Se una singola industria trae vantaggio da questa protezione, e padroni e operai possono liberamente acquistare all’estero tutto quel che loro occorre, tale industria è avvantaggiata. Ma se questi privilegi cerchiamo di estenderli ad altri settori, perfino l’industria protetta (produttori e consumatori) non tarda a essere danneggiata dalla protezione accordata ad altre. Essa finirà per trovarsi (anche se il suo bilancio si chiude in attivo) in una condizione peggiore che se non fosse stata protetta.
Non si deve però negare - come qualche entusiastico sostenitore del libero scambio ha fatto - che questo dazio possa recare vantaggio a qualche gruppo particolare. Non sosterremo, ad esempio, che una riduzione dei dazi avvantaggi tutti e non danneggi alcuno. Qualcuno sarà danneggiato: chi dalla protezione era prima avvantaggiato.
Questa è una delle ragioni che sconsigliano dal creare settori protetti. Bisogna quindi onestamente e chiaramente riconoscere quel che è: non c’è dubbio che taluni industriali hanno ragione quando dicono che se si abolissero i dazi doganali che li proteggono i loro prodotti sarebbero espulsi dal mercato e i loro operai (almeno

temporaneamente) dal mercato del lavoro. Quando si studiano le conseguenze dei dazi doganali - come quando si esaminano le conseguenze della meccanizzazione - bisogna cercare di averle tutte presenti, le vicine e le lontane, le particolari e le generali.
Come postilla finale aggiungerei che la mia argomentazione non attacca indiscriminatamente tutti i dazi doganali; quindi non i diritti puramente fiscali o quelli istituiti per difendere le industrie di guerra. Non condanno tutti gli argomenti a favore dei dazi: combatto solamente l'errore di credere che, a conti fatti, ogni dazio doganale "procuri occupazione", "migliori i salari" o "difenda il livello di vita" del cittadino americano. Non accade nulla di tutto ciò; anzi, per quanto concerne i salari e il livello di vita, si giunge a risultati diametralmente opposti. Ma lo studio dei dazi doganali istituiti per altri fini che non siano la protezione dell'industria, ci porterebbe lontano dal nostro argomento.
Non esamineremo quindi le conseguenze dei contingentamenti, del controllo dei cambi, dei trattati bilaterali o di altri sistemi che hanno per obiettivo la riduzione, la diversione o il blocco totale degli scambi internazionali. Questi procedimenti hanno, in genere, gli stessi effetti di un dazio alto o proibitivo — o anche peggiori.
Essi pongono problemi ancor più complicati, ma alla valutazione dei risultati finali si può giungere con un ragionamento uguale a quello adottato per i dazi doganali.

Capitolo 12 - L'ossessione delle esportazioni

Tutti i Paesi sono affetti da una paura quasi morbosa delle importazioni, superata solo dalla morbosa ansia delle esportazioni.
È il trionfo dell'irrazionale. A lungo andare, importazioni ed esportazioni (se consideriamo tali termini nella loro piena accezione, comprendendovi quindi le fonti di guadagno "invisibili", come i noli marittimi e le spese fatte dai turisti) devono equilibrarsi. A pagare le esportazioni sono le importazioni, e viceversa. Più esportiamo, più ci è necessario importare, se vogliamo essere pagati; meno importiamo, meno potremo esportare. Non c'è

esportazione senza importazione, perché senza esportazione gli stranieri non avrebbero valuta per pagare le nostre merci. Ergo: quando decidiamo di ridurre le importazioni di fatto decidiamo di ridurre parallelamente le esportazioni, e quando decidiamo di aumentare le esportazioni decidiamo, di fatto, di aumentare anche le importazioni. La spiegazione è semplice. Quando un esportatore americano vende merci a un importatore inglese, costui lo paga con le sue sterline. Ma l'importatore americano non può servirsi di questa moneta per pagare il salario degli operai, per comperare vestiti a sua moglie, per procurarsi biglietti per il teatro. Egli ha bisogno di dollari americani; le sterline inglesi non gli servono, a meno che non le adoperi per l'acquisto di merci inglesi o le venda a un altro importatore americano, che se ne servirà a questo scopo. Faccia una cosa o l'altra, la transazione è completa solo quando le merci esportate dall'America sono state pagate con l'importazione di merci per un valore equivalente.

La stessa situazione si ha se la transazione avviene con dollari americani, anziché con sterline. L'importatore inglese può pagare l'esportatore americano con dollari, solo se, in precedenza, un esportatore inglese si è costituito in America un credito in dollari, vendendovi i suoi prodotti. In breve, lo scambio internazionale è una compensazione in virtù della quale i debiti in dollari contratti dagli stranieri sono pagati in America con i loro crediti in dollari. In Inghilterra i debiti in sterline degli stranieri sono pagati con i loro crediti in sterline.

Non occorre approfondire i particolari tecnici di questa operazione: potrete trovarli sviluppati in ogni buon testo di politica degli scambi internazionali. È invece opportuno insistere sul fatto che - a dispetto del mistero di cui si ama così spesso circondarla - questa operazione non ha nulla di misterioso e, nella sostanza, non differisce da quelle effettuate nel mercato interno. Tutti noi - quanti siamo - dobbiamo pur vendere qualcosa per procurarci la possibilità di comperare altri beni, anche se quasi tutti, più che merci, vendiamo servizi. Il commercio interno consiste - in sostanza - nel compensare assegni e altri valori attraverso casse di compensazione.

È vero che, entro un regime di *gold standard*, la differenza fra importazioni ed esportazioni può pareggiarsi con l'invio all'estero di lingotti d'oro. Ma può benissimo essere saldata anche con l'invio di cotone, di acciaio, di whisky, di profumi e di ogni altro genere di beni. C'è solo questa differenza, che la domanda di oro non è soggetta a limitazioni (in parte perché l'oro è accettato come "moneta" internazionale, più che come merce). Le nazioni non creano impedimenti all'importazione di oro; lo fanno invece per quasi tutte le altre merci (però in questi ultimi tempi hanno preso l'abitudine di creare più difficoltà dinanzi all'uscita dell'oro che di qualsiasi altra merce; ma questo è un altro discorso).
Ora, gli stessi individui che, quando si tratta di commercio interno, sanno essere freddi calcolatori, si mostrano incredibilmente impressionabili e confusionari quando si tratta di commercio internazionale. In fatto di commercio estero sono capaci di sostenere tesi e richiamarsi a principi che riterrebbero folle applicare al commercio interno. Un esempio tipico l'abbiamo in questa tesi: che lo Stato dovrebbe favorire le nostre esportazioni con l'elargizione di grandi prestiti a Paesi stranieri, ma senza preoccuparsi di sapere se tali prestiti potranno essere rimborsati oppure no.
Va da sé che ogni cittadino americano deve avere piena libertà di prestare, a suo rischio e pericolo, il proprio denaro all'estero. Lo Stato non deve creare alcuna arbitraria barriera contro questi prestiti privati, fatti a cittadini di nazioni con le quali non siamo in guerra. Non fosse altro che per sentimento di umanità, dovremmo dare generosamente il nostro denaro ai popoli che sono in strettezze e corrono il pericolo di soccombere a causa della fame. Ma occorre sempre aver chiara coscienza dei propri atti. Non è prudente fare i generosi con le altre nazioni dimenticando che si tratta soltanto di un'operazione commerciale, dalla quale ci proponiamo di trarre un utile. Non ne possono derivare che frizioni e malintesi.
Eppure fra gli argomenti che si adducono a sostegno dei grandi prestiti all'estero si commette di solito questo errore: di ritenere che se anche metà o addirittura l'intero prestito fossero mal collocati e non venissero rimborsati, il nostro Paese avrebbe fatto lo stesso un buon affare, perché dal prestito trarrebbero vivo impulso

le nostre esportazioni.
È del tutto evidente che se i prestiti accordati ad altre nazioni per consentire loro di acquistare le nostre merci non vengono rimborsati, è come se stessimo regalando loro le nostre merci; e nessuna nazione può davvero arricchirsi regalando i propri beni: non può che impoverirsi. Nei rapporti privati questa verità non è contestata. Se un'azienda produttrice di automobili presta mille dollari a un cliente per consentirgli di comprare una vettura e costui non paga il debito, il produttore non si è arricchito per l'avere "venduto" questa automobile. Egli ci rimette il costo di produzione dell'automobile. Se la vettura è costata 900 dollari, e se solo la metà del prezzo è stata rimborsata, il produttore ha perso 900 - 500 = 400 dollari netti. Egli non ha compensato con un utile commerciale quel che un prestito imprudente gli ha fatto perdere. Se questo concetto è chiaro quando si tratta di un rapporto privato, come mai persone che appaiono intelligenti hanno così spesso la mente ottenebrata quando si tratta di estenderlo alla nazione? La ragione è che bisogna considerare la transazione nelle sue fasi successive. Può darsi che un gruppo ci guadagni, ma che ci rimettano tutti gli altri.
Può accadere, ad esempio, che alcuni, dediti esclusivamente - o quasi - al commercio estero, possano ricavare utili accordando all'estero prestiti rischiosi; ma per il Paese sarà una perdita certa. (Può accadere, però, che tale perdita sia molto ripartita e in settori di difficile esplorazione.) Mentre un privato, prestando il suo denaro subisce egli stesso - direttamente - le sue perdite, quelle causate da un prestito fatto all'estero dallo Stato si fanno sentire solo più tardi, sotto forma di aumento delle imposte, che dovremo subire tutti. Inoltre, come conseguenza delle perdite dirette patite dall'economia generale del Paese si verificano molte perdite indirette.
Nel lungo termine - a causa dei prestiti esteri non rimborsati - la situazione dei nostri commerci e dell'industria, invece di migliorare, peggiorerà. Ogni dollaro messo a disposizione di soggetti stranieri per gli acquisti in America sarà sottratto al consumatore americano. Di quanto si avvantaggerà il commercio estero, di

tanto saranno danneggiate le imprese la cui vita è legata al commercio interno. Ma se consideriamo il guadagno reale, subiranno un danno anche molte imprese esportatrici. Le case automobilistiche americane, ad esempio, prima della guerra vendevano circa il 10 per cento della loro produzione all'estero. A nulla servirebbe raddoppiare questa vendita, se i cattivi prestiti fatti all'estero causassero una perdita - per esempio del 20 per cento - delle vendite interne, a causa delle tasse che il cittadino americano è costretto a pagare per compensare il mancato rimborso dei cattivi prestiti. Ciò non significa - lo ripeto - che a volte non sia giusto concedere prestiti all'estero; significa soltanto che con i prestiti imprudenti non potremo arricchirci.

Come è insensato dare al commercio estero un impulso fittizio con prestiti imprudenti, così è privo di senso dargli un impulso fittizio con sovvenzioni. Per non ripetere la precedente argomentazione, lascio al lettore la cura di analizzare, come ho fatto per i prestiti rischiosi, le conseguenze di un'esportazione sovvenzionata dallo Stato.

Una sovvenzione pubblica all'esportazione equivale, né più né meno, a un regalo fatto al compratore estero, in quanto gli si vendono merci a un prezzo inferiore al loro costo di produzione. È un altro modo di pretendere di arricchirsi facendo regali.

I cattivi prestiti e i sussidi all'esportazione sono altri esempi dell'errore di considerare soltanto i risultati immediati di una politica economica in determinati settori dell'economia, senza avere la pazienza - o l'intelligenza - di esaminare le conseguenze successive sull'intero Paese.

Capitolo 13 - La “parità” dei prezzi

1 - I difensori di interessi particolari (come ci ricorda la storia dei dazi doganali) escogitano sempre ingegnose ragioni per convincere che le loro attività dovrebbero essere oggetto di una speciale sollecitudine. Essi presentano un progetto che li favorisca, e sembra a prima vista assurdo che studiosi disinteressati non investano tempo per confutarlo. Ma i sostenitori di interessi particolari tornano alla carica e, poiché la realizzazione del progetto muterebbe

a tal punto la loro situazione, essi possono permettersi il lusso di assoldare esperti e “specialisti di pubbliche relazioni” per sostenerlo e divulgarlo. L’argomentazione viene così spesso ripetuta dinanzi al pubblico, e accompagnata da una così imponente esibizione di dati, diagrammi, curve e disegni, che viene presto accettata. Quando infine gli economisti non di parte si accorgono del pericolo di un’immediata attuazione del progetto, è quasi sempre troppo tardi. Essi non possono più - in qualche settimana - impadronirsi dell’argomento tanto bene come gli altri, che vi si sono dedicati per anni. Sono allora accusati di essere male informati e fanno la figura di chi pretende di porre in dubbio verità evidenti.

Questo preambolo generale vale come introduzione alla storia della “parità” dei prezzi agricoli. Non ricordo quando la parità entrò per la prima volta in un testo di legge, ma con l’avvento del New Deal, nel 1933, era ormai un principio definitivamente acquisito e con il volgere degli anni - quando già si facevano sentire le sue assurde conseguenze - esso fu pure sancito dalla legge.

Gli argomenti addotti a favore della “parità” dei prezzi agricoli si possono riassumere pressappoco così. Quella dell’agricoltura è un’industria di base, la più importante di tutte. Bisogna proteggerla a tutti i costi. Dalla prosperità del contadino dipende la prosperità dell’intera nazione. Se il contadino non ha un potere d’acquisto sufficiente a procurargli i prodotti industriali, il settore decade. Questa fu la causa della depressione del 1929 o, almeno, della nostra incapacità a risalirne la china. In quell’occasione i prezzi dei prodotti agricoli precipitarono, mentre quelli dei prodotti industriali non subirono che una lievissima flessione. Di conseguenza, il contadino non poté acquistare prodotti industriali; gli operai delle città rimasero senza lavoro e non poterono più rifornirsi dei prodotti agricoli. In tal modo la depressione andò allargandosi in cerchi sempre più ampi. A questa situazione - si assicurava - non c’era che un rimedio, uno solo, ed era molto semplice: ricondurre i prezzi dei prodotti agricoli alla “parità” con i prezzi dei beni di cui il contadino ha bisogno. Questa parità esisteva, infatti, dal 1909 al 1914, un’epoca durante la quale la con-

dizione del contadino era prospera. Bisognerebbe dunque ristabilire questa parità e conservarla indefinitamente.
Sarebbe troppo lungo - e troppo lontano dal nostro argomento - esaminare tutte le assurdità contenute in questo ragionamento apparentemente plausibile. Non c'è alcuna ragione perché il rapporto tra prezzi agricoli e prezzi industriali esistente in una data epoca - e durante un determinato periodo - debba essere considerato un "tabù" o necessariamente più "normale" di quello esistente in ogni altro periodo. Anche se in quel momento tale rapporto era "normale", perché mantenerlo in vita una generazione dopo, nonostante gli enormi cambiamenti prodottisi nello stato della produzione e della domanda? Non a caso il periodo fra il 1909 e il 1914 fu scelto come elemento di riferimento per stabilire la "parità". Se si considera il rapporto dei prezzi, questo periodo fu uno dei più favorevoli all'agricoltura di tutta la storia degli Stati Uniti.
Se il piano avesse contenuto un briciolo di sincerità e di logica lo si sarebbe applicato a tutta la nostra economia. Il rapporto fra prezzi agricoli e prezzi industriali, esistente tra l'agosto del 1909 e il luglio del 1914, meritava di essere conservato indefinitamente? Perché non conservare indefinitamente anche il rapporto dei prezzi esistente in quel momento tra tutte le altre merci? Un'automobile a sei cilindri Chevrolet da turismo nel 1912 costava 2.150 dollari; una berlina Chevrolet, incomparabilmente più perfezionata, nel 1952 costava 907 dollari; se si fosse ricostituita la "parità" sulla base stabilita per i prezzi agricoli, questa automobile sarebbe costata, sempre nel 1952, 3.270 dollari. Una libbra di alluminio costava, nel periodo che va dal 1909 a tutto il 1913, 22 centesimi e mezzo; al principio del 1946 il suo prezzo era diventato di 14 centesimi; ma con la "parità" sarebbe diventato di 41 centesimi.
Mi si dirà - lo so bene - che sono paragoni assurdi, perché tutti sanno che non solo l'automobile di oggi è, da ogni punto di vista, incomparabilmente migliore di quella del 1912, ma che essa costa solo una frazione di quanto costava; e ciò vale anche per l'alluminio. È verissimo. Ma perché nessuno parla dello stupefacente aumento del rendimento per acro in agricoltura? Nei cinque anni

che vanno dal 1939 al 1943 gli Stati Uniti producevano in media 260 libbre di cotone per acro, contro una produzione media di 188 libbre nel quinquennio 1909-1913. I costi di produzione dei prodotti agricoli hanno subito una sensibile diminuzione, anche in virtù dell'impiego dei fertilizzanti chimici, di una più razionale selezione delle sementi, di una più estesa meccanizzazione grazie all'uso dei trattori, di macchine per sgranare il mais e per la raccolta del cotone. «In alcune grandi aziende agricole, completamente meccanizzate e condotte con il metodo del lavoro in serie, la manodopera necessaria per produrre la stesse quantità di qualche anno fa è stata ridotta di un terzo o di un quinto». Tuttavia gli apostoli dalle "parità" dei prezzi si guardano bene dal parlarne. Il rifiuto di estendere il principio della "parità" a tutta l'economia del Paese non è la sola prova che questo piano non si ispira all'interesse generale, ma è un mezzo per servire interessi particolari. Un'altra prova sta nel fatto che quando i prezzi agricoli superano la "parità" - o spontaneamente o perché spinti dalle decisioni politiche del governo - non c'è nessuno nella *lobby* agricola presente al Congresso che chieda di ridurli per riportarli alla parità o di gravarli di una tassa compensatrice.

2 - Senza dilungarci oltre in queste considerazioni, ritorniamo all'errore fondamentale di cui qui ci occupiamo, e cioè che l'agricoltore, se ricava dai suoi prodotti maggiori utili, può acquistare più prodotti industriali, facendo così prosperare l'industria e portando alla piena occupazione. Non è nostro compito stabilire se l'agricoltore ricavi o no i cosiddetti prezzi "paritari". Tutto dipende comunque dal modo in cui questi maggiori prezzi sono ottenuti. Se sono determinati da un generale aumento della prosperità e da un incremento della produzione industriale e del potere d'acquisto degli operai (sempre che questo non derivi dall'inflazione), allora - e solamente in questo caso - questi alti prezzi agricoli hanno una loro positiva giustificazione. Qui discutiamo, invece, dell'aumento dei prezzi dell'agricoltura derivante da un intervento dello Stato. Questo intervento può attuarsi in varie forme. L'aumento dei prezzi agricoli può essere conseguenza di

un semplice decreto; e questo è il sistema meno efficace. Può anche risultare dal fatto che lo Stato è disposto a comperare a prezzi di "parità" tutti i prodotti agricoli che gli si offrono. Può risultare pure da prestiti governativi ai contadini, che consentano loro di non mettere sul mercato i loro prodotti finché non siano stati raggiunti prezzi "di parità" - o superiori alla parità. Si può infine ottenere quando lo Stato obbliga i contadini a "limitare" i raccolti. In effetti, si è generalmente giunti al risultato voluto combinando diversi metodi. Limitiamoci a supporre, per ora, che qualunque sia il procedimento adottato si sia ottenuto l'aumento.
Quali sono le conseguenze? Gli agricoltori ricevono una migliore remunerazione dei loro raccolti. Proporzionalmente, cresce il loro "potere d'acquisto". Sono momentaneamente in una migliore situazione e acquistano più prodotti industriali. Ecco ciò che vede chi considera solo le conseguenze immediate degli atti economici e solo i gruppi sociali cui essi si riferiscono. C'è però un'altra conseguenza, non meno inevitabile. Supponiamo che il prezzo del grano, che altrimenti si venderebbe a sei dollaro a quintale, con questo sistema sia portato a nove dollari. Il contadino ha tre dollari in più per ogni quintale. Ma proprio a causa di questa nuova situazione l'operaio è costretto a pagare, sotto forma di aumento del prezzo del pane, questi tre dollari aggiuntivi. Lo stesso accade per tutti gli altri prodotti agricoli.
Se il contadino ha tre dollari in più per procurarsi i prodotti industriali, l'operaio della città ha esattamente tre dollari in meno per comperare questi stessi prodotti. Alla fine, dunque, l'economia generale del Paese non ha guadagnato nulla; perde nelle città esattamente ciò che guadagna nelle campagne.
Il sistema produce, naturalmente, alcuni mutamenti nella distribuzione dei prodotti industriali. Non c'è dubbio che i venditori di macchine agricole e talune ditte che vendono direttamente per posta faranno migliori affari. Ma nel grande emporio della città le vendite diminuiranno. Naturalmente le cose non finiscono qui. Questa politica non comporta soltanto un trasferimento di potere d'acquisto dal consumatore cittadino o, in genere, dal contribuente - o da entrambi - al contadino. Essa implica, contemporaneamente, un'arbitraria diminuzione della produzione agricola

allo scopo di far salire i prezzi. Ciò conduce a una distruzione della ricchezza generale, perché, alla fine, ci sono meno prodotti alimentari da consumare. Il modo con cui si attua questa distruzione dipende dal metodo impiegato per far salire i prezzi. Può significare la materiale distruzione dei beni prodotti, come accade quando il Brasile brucia il suo caffè. Può significare una riduzione obbligatoria delle superfici coltivate, come nel caso del piano americano detto A.A.A. Esamineremo le conseguenze di alcuni di questi metodi quando parleremo, in generale, del controllo dei prezzi da parte dello Stato.

Tuttavia possiamo dire fin da ora che quando il contadino riduce la produzione di grano per ottenere un prezzo "di parità" egli ricava, è vero, una somma maggiore per ogni staio di grano venduto, però vende meno. Quindi i suoi guadagni non crescono in proporzione ai prezzi. Certi partigiani della "parità dei prezzi" se ne rendono conto e ne fanno argomento per invocare a favore del contadino anche la "parità dei guadagni". Ma tale parità non si può conseguire che elargendo sovvenzioni a spese di tutti i contribuenti. In altri termini, per aiutare il contadino si riduce il potere d'acquisto degli operai e degli altri gruppi di consumatori.

3- Prima di concludere il capitolo sulla "parità" ci rimane da esaminare un'altra argomentazione, della quale si avvalgono alcuni fra i più abili assertori del sistema. «È chiaro - ammettono senza reticenze - che gli argomenti addotti a favore della parità dei prezzi non reggono. Questi prezzi di parità costituiscono un privilegio; sono, in sostanza, una nuova tassa imposta al consumatore. Ma, d'altra parte, non sono una tassa per l'agricoltore pure i dazi doganali? Costui non è forse costretto a pagare di più i prodotti industriali, a causa dei dazi? Né gli potrebbe giovare l'istituzione di un dazio supplementare sui prodotti agricoli importati, perché l'America, in questo settore, ha un'eccedenza di esportazioni. Il sistema della parità dei prezzi agricoli è dunque per l'agricoltore l'equivalente di questo dazio protettivo: è il solo mezzo per ristabilire l'equilibrio».

Gli agricoltori che sollecitavano la parità avevano una buona ragione per dolersi della propria situazione, perché i dazi doganali

li danneggiavano più di quanto non avessero immaginato. Riducendo l'importazione di prodotti industriali, i dazi riducevano contemporaneamente l'esportazione dei prodotti agricoli americani, perché impedivano ai Paesi stranieri di procurarsi i dollari necessari all'acquisto dei nostri prodotti agricoli. D'altra parte, ciò provocava all'estero, per rappresaglia, l'istituzione di nuove barriere doganali. Comunque, l'argomentazione che abbiamo esposto non regge a un esame critico. È sbagliata perfino nell'enunciazione dei fatti che essa implica. Non esiste un dazio generale, che si applichi a tutti i prodotti "industriali" o a tutti i prodotti non specificamente agricoli. Vi sono decine di industrie nazionali o esportatrici non protette da alcun dazio doganale. In secondo luogo, se il lavoratore delle città deve pagare di più le coperte di lana e i soprabiti perché esiste un dazio protettivo, davvero egli riceve una "compensazione" se è costretto a pagare maggiormente pure gli alimenti e i vestiti di cotone? Non lo si deruba invece due volte? Supponiamo che si riesca a conseguire una buona volta la totale uguaglianza, accordando la stessa "protezione" a tutti: la cosa, oltre a essere impossibile, non risolverebbe il problema. Anche supponendo che il problema possa essere risolto tecnicamente - accordando un dazio protettivo ad A, un industriale soggetto alla concorrenza straniera, e un sussidio a B, un industriale che esporta i propri prodotti - sarebbe assolutamente impossibile proteggere o sovvenzionare tutti "equamente" o ugualmente. Si dovrebbe accordare a tutti la stessa percentuale (dobbiamo dire la stessa cifra?) e nessuno potrà mai essere sicuro di non avere sovvenzionato due volte un gruppo e di non averne dimenticato un altro. Ma vogliamo supporre di avere risolto anche questo problema fantastico? A che scopo? Chi potrà trarne vantaggio, quando tutti sovvenzionano in egual misura tutti? Che guadagno c'è, quando tutti, con l'aumento delle tasse, perdono esattamente quello che le sovvenzioni o i dazi protettivi fanno loro guadagnare? Alla fine, saremo riusciti soltanto a creare un esercito di inutili burocrati, tutta gente persa per la produzione, ma indispensabile per assicurare l'attuazione di questo bel programma.

Potremmo anche risolvere più semplicemente il problema abolendo al tempo stesso la parità dei prezzi e i dazi doganali protettivi. Ma questi sistemi non parificano niente; significano solo che l'agricoltore A e l'industriale B traggono un utile a spese del dimenticato cittadino C. E così, ancora una volta, se invece di considerare le sole conseguenze immediate di un programma economico nei confronti di un gruppo particolare, si considerassero quelle successive sull'intera comunità, gli immaginari benefici di un programma dileguerebbero nel nulla.

Capitolo 14 - Salviamo il settore industriale!

1 - I corridoi del Congresso formicolano di rappresentanti del settore industriale X. Quel comparto industriale X è malato! Quel settore X sta per morire! Bisogna salvare questa parte dell'economia! La salvezza non può venire che da un dazio protettivo, da un rialzo dei prezzi o da una sovvenzione. Se lasciate morire questo settore economico, gli operai impiegati in tali attività saranno gettati sul lastrico. Padroni di casa, macellai, panettieri, sarti e cinematografi perderanno clienti e la depressione si estenderà in una cerchia sempre più ampia. Ma se grazie all'intervento immediato del Congresso la filiera viene *salvata,* allora quelle imprese acquisteranno beni da altri; il numero degli operai al lavoro crescerà; essi daranno più lavoro a macellai, panettieri, installatori di insegne luminose e questa prosperità si estenderà in una cerchia sempre più larga.
Questo, ovviamente, è uno schema generale del caso che stiamo per esaminare. Poco tempo fa l'industria X era l'agricoltura, ma di tali settori ce ne sono molti. Due fra gli esempi più notevoli sono stati in questi ultimi anni l'industria del carbone e le miniere di argento. Per "salvare l'argento" il Congresso ha recato un danno enorme al Paese. Uno degli argomenti usati a favore del piano di salvataggio era che si sarebbe aiutato il West. Uno dei risultati ottenuti, invece, fu quello di provocare una deflazione monetaria in Cina, dove l'argento costituiva la base del sistema monetario, spingendola ad abbandonarlo. Il Tesoro americano fu

costretto a comprare a prezzi incredibili, ben più alti di quelli di mercato, una montagna di argento assolutamente inutile, che depositò nei sotterranei. I “senatori dell’argento” avrebbero ugualmente raggiunto il loro scopo - e con minore spesa - se si fossero accontentati di dare apertamente una sovvenzione ai proprietari delle miniere di argento e ai loro operai. Né il Congresso, né il Paese erano contrari a sovvenzioni dichiaratamente tali, ma avversavano ogni astratto e sconclusionato discorso sulla “funzione essenziale dell’argento nell’economia monetaria del Paese”.
Per salvare l’industria del carbone il Congresso votò la legge Guffey, la quale non solo permetteva, ma imponeva ai proprietari delle miniere di carbone di coalizzarsi, per non vendere al di sotto di un livello di prezzi minimo stabilito dallo Stato. Non appena il Congresso ebbe fissato “il” prezzo del carbone, lo Stato si vide costretto (a causa delle differenti dimensioni dei blocchi estratti, dell’esistenza di migliaia di miniere, della necessità di trasportare il carbone in mille diversi luoghi per differenti vie: terra, mare, monti, fiumi e canali) a fissare, sempre per il carbone, 350 mila prezzi differenti![9] Uno dei risultati di questo tentativo di mantenere il prezzo del carbone a un livello superiore a quello di mercato fu quello di accentuare la preesistente tendenza dei consumatori a sostituire il carbone con altre fonti d’energia, quali il gas, il petrolio e l’idroelettrico.

2 - Non è nostro proposito enumerare tutte le conseguenze degli sforzi compiuti per salvare questa o quell’industria particolare. Ne esamineremo solo alcune.
Si può sostenere l’assoluta necessità di creare o salvare un determinato settore per ragioni di difesa nazionale: si può anche dire che tale gruppo di imprese è rovinato dalle tasse o da un carico di salari non proporzionato a quello di altri settori; si può dire, infine, che si tratta di un settore di pubblica utilità, costretto a lavorare con prezzi - o a sopportare gravami - che non consentono un margine adeguato.
Tali argomenti possono avere o no una giustificazione, in questo o quel caso particolare. Non ne discutiamo. Ci interessa invece l’esame del solo argomento abitualmente sfoderato per salvare il

settore produttivo X, e cioè che se lo si lasciasse soffrire o perfino morire a causa della libera concorrenza (che in tal caso i difensori delle tesi interventiste chiamano: politica del *laissez-faire*, anarchia, scontri al calor bianco, legge della giungla, capitalismo selvaggio, ecc.) la sua perdita potrebbe trascinare al fallimento l'economia nazionale, mentre il mantenerlo artificialmente in vita gioverebbe a tutti.
Questa non è che l'estensione del principio sostenuto per ottenere la "parità" dei prezzi agricoli o la concessione di tariffe preferenziali a favore di un certo numero di industrie X. E come le nostre obiezioni contro l'inflazione artificiale dei prezzi valevano non solo per i prodotti agricoli, ma per qualsiasi altro prodotto, così valgono per tutte le altre industrie le ragioni da noi portate contro l'instaurazione di dazi protettivi per un settore particolare.
Ma ci sono sempre molti sistemi per salvare un settore X.
Oltre ai due sistemi già esaminati, ce ne sono altri due fondamentali, che meritano di essere rapidamente analizzati. Uno consiste nel sostenere che il settore X è già "saturo" e nel tentare di impedire che vi entrino altre imprese e operai. L'altro sistema consiste nel fare intervenire lo Stato con una sovvenzione diretta. Ora, se veramente il settore industriale X è saturo, è chiaro che non occorre alcuna misura coercitiva da parte dello Stato per impedire che nuovi capitali o nuovi operai vi affluiscano. I capitali non si spostano verso i settori visibilmente stagnanti. I possessori di capitali non si gettano a investire il proprio denaro in imprese in cui esistono grandi rischi e deboli speranze di guadagno. E gli stessi operai - finché possono fare diversamente - non si dirigono verso quelle attività nelle quali i salari sono inferiori e le prospettive di un lavoro stabile sono minori.
Ma se l'impiego di nuovi capitali e di nuova manodopera nel settore X viene impedito da monopoli o da cartelli, dalla politica di un sindacato o da una disposizione di legge, ciò significa che il capitale e il lavoro sono privati della libertà di disporre di loro stessi. I possessori di capitali devono, quindi, impiegare il loro denaro in attività nelle quali le probabilità di guadagno appaiono minori che nell'industria X; e gli operai devono trovare lavoro in

industrie nelle quali i salari sono ancora più bassi che nell'industria X, che si pretende malata. In breve, ciò significa che manodopera e capitale vengono impiegati in maniera meno proficua che se avessero potuto muoversi liberamente. Il risultato è sempre uno: un calo della produzione e, di conseguenza, un abbassamento generale del livello di vita.
Questa diminuzione deriverà sia dalla diminuzione del livello che i salari avrebbero altrimenti raggiunto, sia dall'aumento del costo della vita, sia da entrambi (per essere esatti, dipenderà dalla politica monetaria del momento). Il rendimento del capitale e della manodopera potrà essere mantenuto a un livello più alto con queste misure restrittive nell'industria X, ma il rendimento nelle altre industrie subirà necessariamente un'ingiustificata diminuzione. Il settore X non ne beneficerà che a spese dei settori A, B e C.

3 - Ogni tentativo di salvare il settore industriale X con una sovvenzione diretta, ricavata dal denaro pubblico, condurrà inevitabilmente allo stesso risultato. Non sarà altro che un travaso di ricchezza o di reddito a quelle industrie. Il grande vantaggio di una sovvenzione è che, almeno, dal punto di vista pubblico la situazione è chiara. Essa offre minori occasioni a quel lavoro di oscurantismo intellettuale che accompagna ogni richiesta di aumento delle tariffe, imposizione di prezzi minimi o di creazione di monopoli esclusivi.
Nel caso di una sovvenzione è evidente che il contribuente è destinato a perdere quello che l'industria X guadagna. Dovrebbe esser quindi altrettanto evidente che gli altri settori perderanno nella stessa proporzione: dovranno infatti pagare le tasse necessarie a finanziare l'aiuto accordato al settore produttivo X. E per pagare le tasse destinate ad aiutare queste imprese i consumatori avranno altrettanto denaro in meno da spendere per acquistare altri prodotti. Il settore si avvantaggerà, dunque, a spese di altre industrie, la cui produzione dovrà necessariamente diminuire. Ma c'è di più (e ciò rappresenta una perdita "secca" per tutta l'economia nazione): il capitale e la manodopera saranno tolti a determinati settori, nei quali avrebbero trovato un impiego più efficace, e orientati verso altri meno redditizi. La ricchezza così prodotta è minore

e il livello di benessere inferiore.

4 - Negli argomenti addotti per ottenere una sovvenzione a favore del settore X sono virtualmente contenute tutte le conseguenze deleterie che tale sovvenzione produrrà. I sostenitori dicono di quest'industria che essa muore o deperisce? Perché, allora, volerla mantenere in vita con la respirazione artificiale? È un grave errore ritenere che in un'economia sana “tutte” le industrie debbano contemporaneamente prosperare. Perché un nuovo settore si sviluppi rapidamente è necessario che qualche attività superata deperisca o muoia. È necessario che sia così e che si liberino capitali e manodopera a favore di questo nuovo settore. Se avessimo cercato di mantenere artificialmente in vita l'industria delle carrozze avremmo ritardato lo sviluppo della produzione automobilistica e di quelle a essa collegate. Avremmo limitato l'incremento della ricchezza nazionale e ritardato il progresso scientifico ed economico.
Facciamo esattamente questo quando cerchiamo di impedire che un'industria muoia, per proteggere la manodopera che vi è già impiegata e il capitale che vi è investito. Per paradossale che ciò possa sembrare, la salute di un'economia dinamica esige che le industrie agonizzanti siano abbandonate al loro destino e che alle industrie fiorenti sia consentito di svilupparsi. Le due cose hanno uguale importanza.
Cercare di mantenere in vita le industrie pericolanti è inutile, come cercare di salvare sistemi di produzione antiquati: si tratta, in realtà, di due diversi aspetti di un medesimo fenomeno. Se si vuole che nuove tecniche rispondano costantemente ai nuovi bisogni, è necessario che i sistemi di produzione perfezionati sostituiscano quelli divenuti obsoleti.

Capitolo 15 - Come opera il sistema dei prezzi

1 - Tutta la riflessione sviluppata in questo libro può essere compendiata in una frase: per valutare compiutamente le conseguenze di un qualsiasi atto economico non bisogna considerarne soltanto gli effetti immediati, ma anche quelli remoti, non solo le conseguenze prime, ma anche le seconde, e non tener conto di un solo gruppo di interessi, ma dell'interesse generale. È quindi un evidente errore - e indice di leggerezza - concentrare l'attenzione soltanto su un gruppo particolare; come quando si considera, ad esempio, quel che accade in una determinata industria e si trascurano tutte le altre. I più gravi errori economici derivano proprio da questa pigra consuetudine che porta a occuparsi di un settore come se fosse una cosa a sé, isolata da tutti gli altri. Questi errori si ritrovano sistematicamente nelle tesi degli autori al soldo di questo o di quell'interesse particolare. Talora anche nelle analisi di economisti che passano per essere seri.

La dottrina di coloro i quali predicano la "produzione in rapporto all'utilità e non al guadagno" e che denunciano i pretesi "vizi" del sistema dei prezzi si fonda così sulla falsa concezione che in economia possa esistere tale isolamento. Essi vi dicono: «Il problema della produzione è risolto». (Grossolano errore, dal quale discendono - lo vedremo - quasi tutte le sciocchezze sulla moneta e i ciarlataneschi sproloqui sulla condivisione della ricchezza.) «L'hanno risolto gli studiosi, gli esperti, gli ingegneri, i tecnici». Essi sarebbero in grado di produrre qualsiasi bene voi proponiate, in quantità illimitata. «Purtroppo il mondo non è governato dai tecnici, che hanno di mira solo la produzione, ma dagli uomini di affari, che hanno di mira solo il guadagno. E sono loro a dare ordini ai tecnici, e non viceversa». «Gli uomini d'affari sono pronti a produrre qualsiasi cosa, purché dia loro guadagno. Ma dal momento in cui un prodotto non rende più, questi cinici individui smettono di produrlo, anche se i bisogni di una parte del pubblico non sono ancora soddisfatti e indipendentemente dalla richiesta del mercato».

Questo modo di ragionare ha in sé tanti errori che è impossibile

analizzarli tutti in una volta. Tuttavia l'errore fondamentale - l'avete capito - sta nel tener conto soltanto di un settore o nel considerarne successivamente molti come se ognuno fosse una cosa a sé. Invece ognuno è collegato con gli altri. E ogni decisione importante che è presa nei confronti di uno si ripercuote sugli altri settori. Ce ne renderemo meglio conto quando avremo compreso il problema che l'industria, considerata nel suo complesso, deve sforzarsi di risolvere. Per semplificare le cose, consideriamo i problemi che un Robinson Crusoe naufragato in un'isola deserta deve affrontare. A prima vista sembrano infiniti. Egli è bagnato fino al midollo, trema dal freddo, ha fame e sete. Gli manca tutto: l'acqua potabile, il cibo, un riparo, la possibilità di proteggersi dagli animali selvaggi. Non ha il fuoco né un posto dove stare; gli è assolutamente impossibile soddisfare contemporaneamente tutte le sue necessità. Non ha né il tempo, né la forza, né i mezzi. Anzitutto deve far fronte ai bisogni più urgenti. Supponiamo che soffra la sete: egli scava una piccola buca nella sabbia per raccogliervi l'acqua piovana e si costruisce un piccolo recipiente rudimentale. Quando è così riuscito a procurarsi un po' d'acqua, prima di tentare di perfezionare e rendere durevole questo sistema di raccolta deve cercare del cibo. Può tentare di pescare, ma per fare questo deve avere un amo e un filo o una rete e deve produrli. Intanto, mentre deve preparare tutte queste cose, non può farne altre. Si trova costantemente di fronte al problema della scelta dell'impiego del lavoro e del tempo.
Certo, a un Robinson che avesse con sé la propria famiglia il problema potrebbe sembrare un po' più facile. Vi sono più bocche da sfamare, ma vi sono più braccia che lavorano. Si può attuare la specializzazione e la divisione del lavoro. Il padre va a caccia, la madre prepara il cibo, i figli raccolgono la legna. Ma anche questa famiglia non può permettersi di far compiere all'infinito lo stesso lavoro a ciascuno dei suoi membri, senza tener conto che l'urgenza di soddisfare le comuni necessità è relativa e dimenticando che altre necessità non sono ancora soddisfatte. Quando i figli hanno ammassato una certa quantità di legna, è inutile farne loro ammucchiare dell'altra; è ora di mandarli a fare qualcos'altro: a cercare acqua, ad esempio. Inoltre la famiglia deve costantemente

affrontare il problema di scegliere fra le possibili *alternative* del lavoro; se ha la fortuna di possedere fucili, attrezzi per la pesca, una barca, accette, seghe, ecc., deve scegliere tra tutti i possibili modi di impiegare il lavoro e i suoi strumenti. Sarebbe un'inconcepibile sciocchezza, da parte di chi è incaricato di raccogliere la legna, pensare di accumularne ancora con l'aiuto di un fratello invece di lasciare a quest'ultimo il tempo di andare a procurare il pesce necessario al pasto familiare. Come ognuno vede, ogni occupazione - si consideri l'individuo o l'intera famiglia - può esercitarsi *solo a spese di tutte le altre.*

Esempi semplici come questo sono talvolta messi in ridicolo con il nome di "robinsonate". Purtroppo quelli che più li deridono sono coloro che più ne hanno bisogno, quelli che non capiscono il principio dimostrato da questo semplicissimo esempio, oppure quelli che lo perdono completamente di vista quando prendono in esame l'incredibile complessità di una grande comunità economica moderna.

2 - Guardiamo un po' questa comunità. Come vi è stato risolto il problema delle applicazioni alternative del capitale e del lavoro, e quello delle mille diverse necessità di differente urgenza? Con il sistema dei prezzi, e grazie all'incessante mutare dei rapporti tra prezzo di acquisto, prezzo di vendita e utile. I prezzi sono determinati dal rapporto tra la domanda e l'offerta e a loro volta influiscono sulla domanda e sull'offerta. Quando una merce è più richiesta di un'altra, si offre di più per averla - e ciò ne fa aumentare il prezzo e crescere il margine di guadagno.

Siccome diventa più vantaggioso produrre una merce piuttosto che altre, i costruttori ne aumentano la produzione. Altri imprenditori sono attratti in questo settore. Ma con l'aumentare della produzione diminuiscono i prezzi: cominciano insomma a ridursi i margini del guadagno, finché esso non supera più quello che si può conseguire in altri settori della produzione (tenuto conto, naturalmente, dei relativi rischi). A questo punto può accadere o che la domanda diminuisca, oppure che la produzione della merce sia

tanto aumentata che realizzare questo prodotto diventi meno conveniente che volgersi in altri settori. (Può anche darsi che lo si debba addirittura realizzare in perdita.) In tal caso i produttori “marginali” - voglio dire i meno efficienti o quelli che hanno i costi più elevati - sono eliminati dal mercato. La merce non sarà prodotta che dai produttori più capaci, cioè da quelli che lavorano con miglior rendimento; la produzione si contrae o, per lo meno, non aumenta. Questo processo è all’origine della convinzione che i prezzi siano determinati dai costi di produzione. Tale dottrina, così formulata, è semplicemente sbagliata. I prezzi sono determinati dal rapporto domanda-offerta e la domanda è determinata dal grado di necessità che l’uomo ha di un certo bene e da quel che egli può offrire in cambio. È vero che, in parte, il volume della produzione è determinato dal suo costo, ma quel che una merce è costata non ne indica certo il valore, che dipende invece dal rapporto attuale fra la domanda e l’offerta. Il prezzo di un prodotto e il costo marginale di produzione tendono costantemente a livellarsi, ma non è il costo marginale di produzione a determinare direttamente il prezzo.
Si può quindi paragonare il sistema dell’economia privata a un complesso di macchine ognuna delle quali è regolata da un congegno automatico, mentre tutte sono collegate fra loro e interdipendenti, così da muoversi come un’unica grande macchina. Abbiamo visto tutti il “regolatore” automatico di una macchina a vapore: esso è costituito quasi sempre da due pesi di forma sferica, azionati dalla forza centrifuga. Man mano che la velocità della macchina cresce, queste due sfere si allontanano dal pistone al quale sono unite e in tal modo riducono, o addirittura chiudono, l’apertura di una valvola che regola l’afflusso del vapore, e la velocità diminuisce. Per contro, se la macchina va troppo adagio, le sfere cadendo dilatano l’apertura della valvola e la velocità aumenta. Ogni modifica della velocità iniziale aziona forze che tendono a correggerla.
Lo stesso accade nel mondo dell’economia, nel quale la richiesta di migliaia di macchine è regolata dalla concorrenza delle iniziative private. Quando aumenta la richiesta di una merce, la concorrenza dei compratori ne fa aumentare il prezzo. Ciò accresce

l'utile del titolare e lo spinge a produrre di più; e spinge anche quanti realizzano altri beni a interrompere la loro produzione per lanciarsi in questa, che rende di più. Allora il prodotto invade il mercato, mentre altri prodotti vanno rarefacendosi. Il suo prezzo diminuisce, in paragone a quello degli altri. A questo punto il produttore non è più spinto ad aumentare la produzione.
Così se la domanda di un prodotto scema, il suo prezzo - e l'utile del produttore - diminuiscono e la produzione cala.
È quest'ultimo sviluppo che scandalizza quelli che non comprendono il "sistema dei prezzi" che mettono sotto accusa. Perché - si chiedono indignati - il costruttore deve arrestare la produzione delle scarpe quando non ne trae più alcun utile? Perché si lascia guidare soltanto dalla sua sete di guadagno? Perché si lascia guidare solo dalle trasformazioni del mercato? Perché non fabbrica calzature fino alla "piena capacità produttiva dei moderni mezzi tecnici"? Comunque, concludono i nostri filosofi della "produzione in funzione dell'utilità", il sistema dei prezzi, così caro all'iniziativa privata, non è che uno degli aspetti dell'economia della scarsità.
Anche queste idee nascono dall'errore di considerare isolatamente un settore, fissando un albero senza percepire l'esistenza della foresta. Fino a un certo momento è necessario realizzare scarpe, ma poi si devono anche produrre abiti, camicie, case, officine, ponti, latte e pane. E sarebbe insensato produrre montagne di scarpe oltre il necessario, mentre centinaia di altri bisogni rimangono da soddisfare.
Ma in un'economia equilibrata nessuna industria può svilupparsi *se non a spese di un'altra,* perché i fattori della produzione sono sempre in quantità limitata. Un settore produttivo che si sviluppi non può farlo che sottraendo manodopera, terra e capitale ad altri settori. E se questa attività si ritrae o s'arresta totalmente, ciò non vuol dire che tutta l'economia debba necessariamente essere in declino. Può darsi che il ridimensionamento di questa industria abbia semplicemente liberato manodopera e capitale, che consentono ad altre industrie di sorgere e svilupparsi. Dunque, è falso dire che se la produzione cala in un settore, tutta la produzione declina correlativamente. Si può dire, semplicemente, che ogni

bene è prodotto a spese di un altro bene. Gli stessi costi di produzione potrebbero definirsi come beni che si sono sacrificati (comodità, piaceri, materie prime) per produrne altri.
Ne consegue che in un'economia sana e dinamica è tanto essenziale lasciare morire le industrie malate, quanto aiutare a svilupparsi quelle fiorenti. E solo il tanto vituperato sistema dei prezzi può risolvere il complesso problema di determinare, nelle reciproche proporzioni, le quantità di prodotti che si devono realizzare, fra le decine di migliaia di beni e servizi di cui la società ha bisogno. Queste specie di equazioni, innumerevoli e di tipo complicatissimo, trovano quasi automaticamente la loro soluzione, grazie al gioco del "sistema" dei prezzi, dei profitti e dei costi. E la trovano molto meglio che se dovessero occuparsene i burocrati, perché ciò avviene grazie a un sistema per il quale, tutti i giorni, ogni consumatore getta liberamente sul mercato il suo voto o, talora, una dozzina di nuovi voti. Per forza, il burocrate che volesse risolvere da solo il problema non sarebbe in grado di dare ai consumatori ciò che essi vogliono; sarebbe invece lui a decidere quel che a loro deve convenire.
Però i funzionari pubblici, per quanto non comprendano il sistema quasi automatico del funzionamento del mercato, sono sempre preoccupati e dominati dal desiderio di correggerlo o di modificarlo, quasi sempre sotto la pressione reiterata di determinati gruppi, di cui essi finiscono così per servire gli interessi particolari. Nei prossimi capitoli vedremo le conseguenze di tali interventi.

Capitolo 16 - La "stabilizzazione" dei prezzi

1 - I tentativi di far salire stabilmente i prezzi di alcuni beni oltre il loro normale valore di mercato sono falliti tanto spesso e in maniera così disastrosa ed evidente che i loro sofistici promotori - e i burocrati sposati alla loro causa - raramente confessano i loro veri scopi. Quelli dichiarati, specie quando viene sollecitato l'intervento dello Stato, sono di solito più modesti o più plausibili. Essi non dichiarano di voler fare crescere il prezzo di un prodotto

X oltre il naturale livello di mercato. Essi ammettono che «sarebbe un modo di danneggiare il consumatore». «No - dicono - il problema è che ora questo prodotto è venduto a un prezzo nettamente inferiore. I produttori non possono tirare avanti».
«Per salvarli dal fallimento bisogna far qualcosa subito. Diversamente il prodotto diventerà scarso e per procurarselo i consumatori saranno costretti a pagarlo di più. Ora sembra che essi facciano un buon affare, ma finiranno per pagarlo molto caro, perché il "temporaneo" basso prezzo attuale non può durare. E noi non possiamo permetterci di aspettare che per salvare la situazione agiscano le pretese forze naturali del mercato e la "cieca" legge della domanda e dell'offerta. Intanto saremo andati in rovina. Ciò che noi chiediamo è che s'impediscano le fluttuazioni violente e ingiustificate dei prezzi. Non vogliamo far salire i prezzi, vogliamo solo stabilizzarli».
A questo scopo propongono molti metodi. Il più consueto consiste nel chiedere allo Stato prestiti per gli agricoltori, per consentire loro di conservare i raccolti senza doverli immettere nel mercato. Tali prestiti sono sollecitati al Congresso con argomentazioni che a quasi tutti i parlamentari sembrano plausibili. Si spiega loro che tutto il raccolto, appena terminato, è portato sul mercato proprio quando i prezzi sono più bassi, cosicché gli speculatori ne approfittano per acquistarlo, ammassarlo e rivenderlo poi a prezzi più alti, quando i generi sono diventati più rari. Gli agricoltori ci rimettono, mentre sarebbe preferibile che essi, e non gli speculatori, potessero trarre vantaggio da prezzi più alti. Né la teoria, né la pratica hanno mai confermato queste affermazioni. I tanto diffamati speculatori non sono i nemici del coltivatore; al contrario, sono indispensabili alla sua prosperità. In genere, più la loro attività di speculatori è conforme ai propri interessi, più essi giovano all'agricoltore, perché gli speculatori servono tanto meglio i propri interessi quanto meglio prevedono le fluttuazioni dei prezzi, e tanto meglio le prevedono tanto meno violente o inattese esse giungono.
Anche se i contadini fossero costretti a gettare sul mercato tutto il loro raccolto in una sola volta, in un solo mese dell'anno, non per

questo il prezzo del grano sarebbe inferiore a quello dei mesi successivi (salvo i costi di stoccaggio). Perché, in realtà, gli speculatori, nella speranza di realizzare grossi guadagni, acquisterebbero in quel periodo la maggior parte del raccolto. Continuerebbero a comprarne finché il prezzo, divenuto troppo alto, non lasciasse più loro alcuna prospettiva di guadagno. E lo rivenderebbero ogni volta che si profilasse il pericolo di una perdita. Il prezzo del raccolto potrebbe essere in tal modo stabilizzato per tutto l'anno.
Proprio perché esiste questa classe di speculatori di professione che assume su di sé i rischi, i contadini e i mugnai possono esserne liberati; così essi sono posti al riparo dalle fluttuazioni del mercato. Quindi se in condizioni normali gli speculatori fanno bene il loro mestiere, i guadagni del contadino e del mugnaio non dipendono più dalle fluttuazioni del mercato, ma soprattutto dalla loro capacità di ben condurre il campo o il mulino.
L'esperienza dimostra che il prezzo medio del grano o dei cereali non soggetti a deterioramento si mantiene quasi costante per tutto l'anno. Ma chi li deve conservare deve pagare le spese per l'ammasso e le assicurazioni. Minuziose indagini hanno permesso di constatare che il lieve aumento mensile del prezzo del grano dopo il raccolto non compensa completamente di queste spese; gli speculatori, dunque, acquistando tutto il prodotto finiscono per sovvenzionare i contadini. Non era certo nelle loro intenzioni, ma ciò deriva dal loro persistente ottimismo. (Questa tendenza all'ottimismo sembra più viva in quegli imprenditori che operano nei settori a più viva concorrenza; in realtà, contro le loro intenzioni, sono essi a sovvenzionare i consumatori. Ciò avviene particolarmente là dove si possono trarre i maggiori guadagni dalla speculazione. Come tutti i partecipanti a una lotteria, considerati in blocco, perdono denaro, perché ognuno spera senza una valida ragione di ottenere uno dei pochi grossi premi, così ad esempio si è potuto calcolare che il capitale e il lavoro investiti nella ricerca dell'oro e del petrolio sono stati superiori al valore totale dell'oro e del petrolio ricavati dal suolo.)

2 - Tuttavia le cose cambiano quando interviene lo Stato, sia per acquistare direttamente il raccolto, sia per dare agli agricoltori una

sovvenzione che consenta loro di restare fuori mercato. Talora lo Stato lo fa per mantenere quella che ragionevolmente chiama una “riserva normale permanente”. Ma lo studio dei prezzi e dei rapporti annuali sui raccolti ci dimostra che, in un mercato libero, questa funzione è già perfettamente assolta dall’iniziativa privata. Quando interviene lo Stato la “riserva normale permanente” si trasforma, di fatto, in una “riserva politica permanente”. L’agricoltore è spinto, a spese del contribuente, a conservare il raccolto al di là di un tempo ragionevole. Per accaparrarsi il voto dell’agricoltore alle prossime elezioni, i politici che prendono l’iniziativa di questa politica - o i burocrati che la attuano - non mancano mai di fissare quel che essi chiamano un prezzo “ragionevole”, al di sopra di quello che la normale legge della domanda e dell’offerta avrebbe determinato. Ciò causa una contrazione della domanda. La “riserva normale permanente” tende a diventare una “riserva anormale permanente”. Quantità eccessive sono tenute fuori mercato e ciò fa temporaneamente salire i prezzi a un livello più elevato. Ma questo risultato lo si consegue solo a costo di una successiva diminuzione del livello dei prezzi, più sensibile di quella che altrimenti sarebbe stata. Infatti la rarefazione artificiale di quest’anno, determinata dall’avere immagazzinato una parte del raccolto, significa che il prossimo anno ci sarà un’eccedenza artificiale.

Sarebbe troppo lungo descrivere in ogni particolare ciò che avvenne quando tale politica fu applicata, per esempio, al cotone americano. Si immagazzinò il raccolto di un’intera annata e ciò distrusse interamente il nostro mercato estero. La mancanza di cotone spinse enormemente molti altri Paesi a impiantare nuove piantagioni. Benché tali conseguenze fossero state predette dagli avversari di questa politica di restrizioni e sovvenzioni, quando esse si manifestarono i burocrati responsabili risposero semplicemente che ciò sarebbe accaduto comunque.

La politica delle sovvenzioni s’accompagna di solito a una contrazione della produzione, alla quale essa inevitabilmente conduce; in altri termini, è una politica della scarsità. Quando si vuol “stabilizzare” il prezzo di una merce, si considera anzitutto l’in-

teresse del produttore. Il vero scopo è quello di far subito aumentare i prezzi. Per raggiungerlo, spesso si costringono i produttori sottoposti al controllo economico a ridurre la loro produzione, il che causa alcune gravi conseguenze immediate. Supponendo che un simile controllo si potesse effettuare su scala internazionale, la produzione mondiale ne risulterebbe diminuita. Il mondo sarebbe reso più povero. Se i consumatori devono pagare maggiormente il prodotto diventato più raro, hanno meno denaro da spendere per l'acquisto di altri beni.

3 - I fautori della diminuzione rispondono a queste considerazioni sostenendo che, in un mercato libero, questa contrazione della produzione si manifesterebbe in ogni caso. Ma c'è una differenza fondamentale, come s'è visto nel precedente capitolo. In un mercato di libera concorrenza sono i produttori a costi troppo elevati e i produttori inefficienti a essere posti fuori gara. I contadini più capaci, con le migliori terre, non hanno da ridurre la loro produzione. Al contrario, se la diminuzione dei prezzi è il segno di un diminuito costo di produzione, che si manifesta con un aumento dell'offerta, l'eliminazione dell'agricoltore marginale su una terra marginale consente ai buoni agricoltori, che sono su una buona terra, di sviluppare la loro produzione. La produzione aumenta e i prezzi diminuiscono stabilmente.
I consumatori saranno serviti bene come prima, ma, essendo diminuiti i prezzi, rimarrà loro un po' più di denaro per acquistare qualche altro bene. Saranno evidentemente più ricchi di prima. Ma gli acquisti che essi potranno effettuare in altri settori procureranno lavoro ad altri settori dell'economia. Questi potranno assorbire gli agricoltori marginali, consentendo loro attività più proficue e redditizie. Se torniamo a considerare l'intervento statale, ci accorgiamo che la riduzione uniforme e proporzionale della produzione, mentre impedisce ai produttori più efficienti di raggiungere a prezzi bassi la loro piena capacità produttiva, mantiene invece artificialmente in attività i produttori meno capaci, che hanno costi di produzione più elevati. Ciò fa aumentare il costo medio di produzione e diminuire il rendimento. Il produttore marginale a basso rendimento, artificialmente mantenuto in attività,

continua a impegnare una terra, un lavoro e un capitale che potrebbero trovare un diverso, più utile e più efficace impiego.
Non ha quindi senso sostenere che la politica di restrizione consente, per lo meno, di far salire i prezzi dei prodotti agricoli, e che quindi i contadini "hanno un più alto potere d'acquisto", e non ha senso perché il potere d'acquisto dei contadini non aumenta che a spese di quello degli abitanti della città. (Questo caso l'abbiamo esaminato nel capitolo sulla parità dei prezzi.) Dare una sovvenzione ai contadini per indurli a ridurre la produzione equivale a costringere il consumatore o il contribuente a pagare gente perché non faccia nulla. I beneficiari di questa politica vedono crescere il loro "potere d'acquisto", ma - in ogni caso - altri soggetti lo vedono diminuire in uguale misura. La diminuzione della produzione è una perdita netta per il Paese. Siccome c'è una perdita per tutti e c'è una minor quantità di beni in circolazione, il salario reale e il reddito reale diminuiscono, sia perché viene ridotto il loro valore, sia perché aumenta il costo della vita.
Se poi si tenta di mantenere il prezzo di un prodotto agricolo al di sopra del suo corso normale, senza alcuna restrizione di vendita, l'eccedenza invenduta di questo prodotto sopravvalutato continuerà a restare nei magazzini, finché il suo prezzo di mercato scenderà a un livello più basso che se non lo si fosse sottoposto ad alcun controllo. È quel che accadde con il programma inglese per il caucciù e con quello americano per il cotone. In entrambi i casi la discesa dei prezzi assunse, alla fine, dimensioni catastrofiche, che non si sarebbero mai raggiunte se non vi fosse stato alcun intervento arbitrario. Questo piano, che aveva cominciato allegramente a "stabilizzare" i prezzi e il mercato, determinò un'instabilità incomparabilmente più grande di quanto non avrebbe fatto il libero gioco delle forze equilibratrici del mercato.
Naturalmente, il controllo internazionale dei prezzi ora proposto, eviterà - ci si assicura - tutti questi errori. Saranno imposti prezzi "giusti" non solo per i produttori, ma anche per i consumatori. Nazioni produttrici e nazioni consumatrici stanno accordandosi nel fissare i prezzi. Essi saranno veramente i più convenienti, perché tutte queste nazioni saranno "ragionevoli". La fissazione dei prezzi esigerà "necessariamente" sussidi o premi ai produttori, ai

consumatori e alle stesse nazioni, ma solo dei pessimisti possono prevedere motivi di tensioni internazionali! E poi, con il più sensazionale di tutti i miracoli, questo mondo del dopoguerra, con le sue imposizioni e con i suoi controlli, deve contemporaneamente diventare il mondo del libero commercio internazionale!
Che cosa esattamente tali pianificatori governativi abbiano in mente quando parlano di commercio internazionale, non lo so dire; credo invece che si possa ben capire che cosa non hanno in mente. Essi non vogliono sentir parlare di libertà per tutti di comperare e vendere, dare o ricevere prestiti, al prezzo o al tasso che ognuno crede e dove ritiene più vantaggioso. Non concepiscono che il semplice cittadino possa essere libero di produrre quanto grano vuole, andare e venire a suo piacimento, abitare dove più gli piace, con i suoi capitali e i suoi beni. Temo che essi vogliano parlare della libertà dei burocrati di regolare per lui tutte queste cose. E al cittadino essi dicono che, se obbedirà docilmente ai funzionari, egli sarà ricompensato da un più alto livello di vita. Ma se questi pianificatori dovessero riuscire a legare il concetto di cooperazione internazionale con quello di aumento del dominio e del controllo dello Stato, allora la vita internazionale non potrebbe che ricalcare il passato. E il livello di vita dell'individuo declinerebbe, insieme con la sua libertà.

Capitolo 17 - Il controllo statale dei prezzi

1 - Abbiamo visto quel che accade quando lo Stato si sforza di stabilire i prezzi a un livello più alto di quello del mercato libero. Vediamo ora che cosa può accadere quando lo Stato tenta di stabilirli a un livello inferiore.
Questa è la politica che adottano quasi tutti gli Stati in tempo di guerra. Non discutiamo qui della validità del procedimento in tali periodi. Nella guerra integrale tutta l'economia cade sotto il controllo statale: sarebbe troppo complicato discutere qui la cosa. Ma la politica della fissazione dei prezzi - sia essa dovuta alla guerra, sia saggia o no - sopravvive lungamente, quasi ovunque, anche oltre il periodo del conflitto, anche quando le ragioni che possono

averla determinata vengono meno. Vediamo, dunque, cosa accade. Quando lo Stato cerca di fissare il limite massimo di un prezzo soltanto per qualche merce, di solito sceglie i prodotti base, sostenendo che sia di fondamentale importanza che le classi povere possano acquistarli a un “prezzo ragionevole”. Supponiamo che le merci scelte a questo scopo siano il pane, il latte e la carne.
Di solito la giustificazione addotta per mantenere questi beni a un prezzo basso è pressappoco la seguente. Se lasciamo il prezzo di un prodotto - per esempio della carne bovina - alla mercé del mercato libero, la richiesta lo farà talmente aumentare che soltanto i ricchi potranno acquistare carne. La gente potrà procurarsi la carne non in proporzione alle sue necessità, ma alla sua ricchezza. Se invece il prezzo viene fissato a un livello inferiore, tutti potranno averne a sufficienza. Dobbiamo anzitutto rilevare che se questo ragionamento è giusto, la politica che vi si ispira è priva di coerenza e coraggio. Perché se a determinare la distribuzione della carne bovina al prezzo di 65 centesimi alla libbra non è - in un mercato libero - il bisogno, ma la capacità d’acquisto, si può stare certi che, anche in un mercato controllato, sarà sempre la capacità d’acquisto a determinarla (sia pure a un prezzo leggermente più basso: per esempio a 50 centesimi). Ora questa situazione deriva dal fatto che la carne bovina bisogna pagarla. Si sarebbe potuto eliminare l’ingiustizia distribuendo la carne gratuitamente...
Ma i sistemi di fissazione dei prezzi massimi sono, di solito, tentativi fatti “per impedire che il costo della vita aumenti”, benché al momento di cominciare il loro controllo i promotori di tali provvedimenti lascino intendere che il prezzo di mercato è “normale” e sacrosantamente giusto. Questo prezzo di partenza è giudicato “ragionevole”. “Irragionevole” è ogni prezzo superiore. Senza andare a vedere se la situazione della domanda e dell’offerta è mutata dopo che si è stabilito sul mercato il prezzo base.

2 - Nel discutere questo tema, non ha senso ritenere che un controllo dei prezzi fisserebbe i prezzi esattamente come farebbe un mercato libero. Questo significherebbe non avere alcun controllo.

Dobbiamo invece ipotizzare che il potere d'acquisto nelle mani del pubblico sia maggiore dell'offerta dei beni disponibili e che le scelte politiche tengano i prezzi a un livello inferiore rispetto a quello che avremmo sul mercato libero.
Non è però possibile tenere i prezzi di una qualsiasi merce a tale livello senza che, presto o tardi, si facciano sentire due conseguenze. La prima è un aumento della domanda. Infatti, se il prezzo di questa merce diminuisce, aumenta il desiderio e insieme la possibilità di acquistarla.
La seconda è che, da questo momento, la merce diventa più rara. Poiché un numero crescente di persone compra quantità maggiori, tale bene sparisce velocemente dagli scaffali dei negozi. Ma in aggiunta a questo, la produzione di quella merce è scoraggiata perché viene ridotto, o addirittura annullato, il margine del profitto. I produttori marginali sono portati al fallimento. Anche i più capaci potrebbero essere costretti a vendere in perdita. Ciò è accaduto durante la guerra, quando l'Ufficio dei prezzi ha imposto ai macellai di mettere in vendita la carne a un prezzo inferiore di quello del bestiame vivo, aumentato del costo della macellazione e del lavoro necessario a tale operazione.
Se ci riferiamo a questo episodio, dobbiamo concludere che la fissazione di un prezzo massimo per una merce ha per conseguenza una riduzione della quantità e dell'offerta presente sul mercato. Ma questo risultato è proprio l'opposto di quello che i controllori governativi si prefiggevano, perché di questi prodotti - da loro scelti - essi volevano assicurare proprio l'abbondanza! E, siccome fissano anche i salari e stabiliscono i limiti al profitto dei produttori di generi di prima necessità, lasciando liberi da ogni controllo quanti costruiscono i prodotti di lusso o quasi voluttuari, essi scoraggiano la produzione dei generi calmierati e stimolano, invece, quella dei generi meno essenziali.
Alcune di queste conseguenze - ognuna a suo tempo - saltano agli occhi dei dirigisti e, per eliminarle, essi ricorrono a nuovi sistemi di controllo, come il razionamento, il controllo dei costi, i sussidi e il controllo generale dei prezzi.
Quando ci si accorge che un prodotto diventa più scarso, perché se ne è fissato il prezzo a un livello superiore a quello del mercato,

si accusano i consumatori ricchi di “accaparramento” o - se si tratta di una materia prima industriale - si sostiene che alcune aziende ne “farebbero incetta”. A questo punto, le autorità pubbliche prendono una serie di provvedimenti, con i quali stabiliscono diritti di precedenza negli acquisti, assegnazioni per categorie di consumatori e per quantità, razionamenti. Se si adotta il sistema del razionamento, ogni consumatore non ha diritto che a una quantità massima del bene razionato, anche se ne desiderasse e ne potesse comperare di più. In sostanza, con il metodo del razionamento lo Stato adotta il sistema del doppio prezzo o un sistema di doppia moneta; ogni consumatore deve essere munito non solo della moneta ordinaria, ma anche di un certo numero di “punti” o buoni di acquisto. Con questi tagliandi di acquisto lo Stato cerca quindi di compiere una parte dell’opera che il mercato libero compirebbe con il solo gioco dei prezzi. Dico che compie solo una parte dell’opera, perché il razionamento non riesce che a far contrarre la domanda, senza stimolare l’offerta, come invece un prezzo più alto darebbe certamente.
Lo Stato può allora cercare di influire sull’offerta, estendendo il proprio controllo sul costo di produzione di un determinato bene. Per mantenere, ad esempio, il prezzo della carne bovina a un livello molto basso, deve fissarne il prezzo all’ingrosso, il prezzo alla macellazione, il prezzo ad animale vivo, quello del mangime e stabilire la paga degli addetti alla fattoria. Così per mantenere sotto il livello normale il prezzo del latte portato a domicilio, dovrà fissare i salari dei conducenti degli automezzi addetti alla distribuzione, il prezzo dei bidoni, quello del latte ritirato alla fattoria e quello del mangime. Per mantenere il prezzo del pane, deve fissare i salari dei fornai, il prezzo della farina, le tariffe dei mugnai, il prezzo del grano e così via.
Man mano, però, che con il controllo dei prezzi lo Stato risale all’origine, per questo stesso fatto esso moltiplica gli inconvenienti contro i quali è stato indotto a seguire tale politica. Supponendo che si assuma la responsabilità di fissare tutti questi prezzi e riesca a rendere operanti le proprie decisioni, egli causa contemporaneamente la rarefazione dei vari servizi e prodotti, come il

lavoro, il mangime per il bestiame e il grano stesso che contribuiscono alla produzione dei generi di prima necessità. In tal modo lo Stato è costretto a estendere il controllo dei prezzi all'intera economia. Lo Stato può tentare di evitare queste difficoltà con la concessione di sovvenzioni. Egli ad esempio constata che quando impone un prezzo per il latte o per il burro che sia inferiore a quello del mercato ordinario, questi prodotti diventano più scarsi perché, in questo settore, salari e profitti, paragonati a quelli di altri settori della produzione di derrate alimentari, diventano troppo bassi. Perciò lo Stato tenta di compensare queste perdite concedendo un premio ai produttori di latte o burro. Non parliamo delle difficoltà amministrative del sistema; supponendo che tali premi siano appena sufficienti ad assicurare una relativa produzione di questi beni, è evidente che, per quanto siano pagati ai produttori, a beneficiarne in realtà sono i consumatori. I produttori non perdono né guadagnano; dal loro latte e dal loro burro essi non ricavano né più né meno di quanto avrebbero ricavato se fossero stati lasciati liberi di chiedere il prezzo del mercato normale. I consumatori, invece, pagano il latte e il burro a un prezzo inferiore a quello di mercato. Essi guadagnano la differenza fra i due prezzi, con i premi dati, in apparenza, ai produttori.
Allora - a meno che queste derrate "sovvenzionate" non siano anche razionate - esse potranno per lo più essere comperate dai clienti a più alta capacità d'acquisto, il che significa che essi riceveranno una sovvenzione maggiore di coloro che sono economicamente deboli. Quanto poi a stabilire chi, alla fine, dovrà sopportare il peso di questi premi, ciò dipende dall'entità delle imposte che ciascuno paga. I contribuenti pagano per sovvenzionare loro stessi in qualità di consumatori. In questo dedalo è molto difficile stabilire chi paga e chi riceve. Quel che troppo spesso si dimentica è che questi sussidi bisogna pure che qualcuno li paghi, perché non si è ancora scoperto un sistema che consenta a una collettività di ricevere qualche cosa per niente.

3 - Può darsi che per un certo tempo il controllo dei prezzi dia l'impressione di funzionare. Ciò avviene particolarmente in

tempo di guerra, quando è sostenuto dal patriottismo e dalla diffusa coscienza dello stato di crisi. Ma più il controllo dei prezzi dura e più le difficoltà della sua applicazione diventano manifeste. Quando i prezzi sono mantenuti artificialmente bassi dall'azione dello Stato, la domanda invariabilmente prevale sull'offerta. Abbiamo visto che se lo Stato si sforza di porre rimedio alla deficienza di un prodotto con la riduzione dei salari, dei prezzi delle materie prime e degli altri elementi che concorrono alla formazione del costo di produzione, questi servizi e questi prodotti finiscono a loro volta per rarefarsi. Se lo Stato si ostina in questa direzione, non solo esso è costretto a estendere sempre più il controllo dei prezzi in "senso verticale", ma deve estenderlo via via "in senso orizzontale".
Se si raziona un genere e il pubblico non può procurarsene in quantità sufficiente supponendo che abbia ancora possibilità di acquisto, egli ricorrerà allora a qualche succedaneo. Il razionamento di un bene che va scomparendo dal mercato esercita una pressione sempre crescente sui generi non ancora razionati. Supponendo che lo Stato sia in grado di evitare il mercato nero (o almeno di impedirgli di svilupparsi fino a rendere illusori i prezzi legali), esso è costretto a estendere il controllo in maniera crescente e a razionare un numero di generi sempre maggiore. Questo razionamento non potrà essere limitato ai consumatori. Esso è infatti applicato in primo luogo alle materie prime usate dai produttori. Come si è detto, la naturale conseguenza di un controllo dei prezzi tanto esteso e minuzioso, per mantenerli a un determinato livello, è una forma di economia totalmente controllata. Con lo stesso rigore usato per i prezzi, si dovrà impedire l'ascesa dei salari e bisognerà razionare la manodopera con la stessa intransigenza utilizzata per le materie prime. E così lo Stato dovrà non solo stabilire le dimensioni della sua razione per ogni consumatore, ma stabilire per ogni produttore il valore dei buoni per le materie prime e fissare il numero dei suoi operai. Nell'acquisto delle materie prime e nel reclutamento della manodopera la concorrenza non sarà più ammessa. La fatale conclusione di tutto ciò è la pietrificazione dell'economia, che diventa totalitaria; ogni impresa e ogni lavoratore salariato sono alla mercé dello Stato.

Crollano tutte le nostre libertà tradizionali. Un secolo fa Alexander Hamilton scriveva sul *Federatisi:* «Tutto ciò che regola la vita materiale dell'uomo finisce per impossessarsi della sua anima».
4 - Queste sono le conseguenze di quella che può essere definita una "perfetta", prolungata nel tempo e "non politica" regolazione dei prezzi. Dopo la seconda guerra mondiale il mercato nero s'incaricò di mitigare in tutti i Paesi (uno dopo l'altro, e particolarmente in Europa) alcune delle conseguenze derivanti dai più gravi errori commessi dai burocrati. In quasi tutti i Paesi europei la gente non riuscì a procurarsi il minimo indispensabile per vivere senza fare ricorso al mercato nero. E, in certi Paesi, questo si sviluppò ai margini e a spese del mercato legale, finché diventò - di fatto - il solo mercato. Ma conservando immutati - almeno formalmente - i prezzi ufficiali, i governanti del momento cercavano di fare mostra delle loro buone intenzioni, a dispetto del comportamento degli apparati amministrativi.
Tuttavia, dal fatto che il mercato nero finì per soppiantare quello ufficiale non bisogna trarre la conclusione che in pratica esso non abbia recato danno: in realtà un danno ci fu, sia economico, sia morale. Nel periodo di transizione le grandi aziende, da tempo consolidate con capitali importanti e con clientela fedele, furono costrette a rallentare o fermare la produzione. Piccole imprese, sorte nel volgere di una notte, dotate di piccolissimi capitali e di poca esperienza presero - con minore efficienza - il loro posto. Esse sono incapaci di produrre oggetti ben finiti e a prezzi adeguati, come facevano le vecchie ditte: i loro prodotti sono grossolani, di una qualità che inganna il consumatore, e costano assai più cari. Si premia la disonestà. Queste nuove ditte hanno potuto sorgere e svilupparsi solo perché sono disposte a violare la legge; i loro clienti congiurano con loro e naturalmente i procedimenti disonesti si vanno generalizzando, mentre la corruzione invade tutta la vita economica. Per di più, è molto raro che le autorità incaricate del controllo dei prezzi compiano ogni loro sforzo solamente con lo scopo di mantenere inalterato il livello dei prezzi. Proclamano sì che intendono "mantenere fermo il livello dei prezzi", ma immediatamente, con il pretesto di "correggere sperequazioni" o "ingiustizie sociali", cominciano a fare distinzioni

sul modo di stabilire i prezzi, in maniera tale che i gruppi politicamente più forti ne risultano avvantaggiati a danno degli altri. Siccome ai nostri giorni il potere politico di un gruppo è costituito dal numero dei voti, a godere dei favori dello Stato sono soprattutto gli operai e gli agricoltori.
Si comincia con il dire che i salari non hanno nulla a che vedere con i prezzi; che si possono aumentare facilmente i salari senza influire sui prezzi. Quando si vede che i salari subiscono un aumento reale soltanto a spese del profitto, i burocrati iniziano a sostenere che il profitto era troppo alto e che, anche aumentando i salari e bloccando i prezzi, rimane ancora "equo". Siccome, in realtà, non esiste una percentuale fissa dell'utile (che invece varia sempre), questa politica giunge al risultato di rovinare le imprese che conseguono utili più modesti e a scoraggiare, o arrestare completamente, la produzione di certi beni. Tutto ciò vuol dire: disoccupazione, blocco della produzione, generale abbassamento della qualità della vita.

5 - Quali ragioni, dunque, inducono il potere statale a fissare i prezzi massimi? Anzitutto la sua incapacità a comprendere la vera ragione del rialzo dei prezzi. Questa ragione sta nella scarsità delle merci o nell'inflazione monetaria. E queste cause non le si possono certo rimuovere fissando i prezzi per legge. Abbiamo visto, infatti, che tale provvedimento serve soltanto a rendere ancora più scarsa la merce. Quanto alle disposizioni da prendersi contro l'inflazione monetaria, le studieremo in uno dei prossimi capitoli. Ma oggetto di questo libro è proprio l'esame di uno degli errori del controllo dei prezzi. Difatti, come i piani elaborati di continuo per far salire i prezzi di certi generi dimostrano che non ci si preoccupa che dell'interesse di taluni produttori (trascurando completamente i consumatori), così quando si fanno decreti per mantenere bassi i prezzi, non si pensa che ai consumatori, dimenticando che essi stessi possono essere produttori. L'appoggio politico che tali sistemi ottengono deriva da questa confusione delle idee. Il pubblico non vuole pagare il latte, il burro, le calzature, i mobili, le tasse, i biglietti di teatro o i diamanti più di quanto non

sia abituato a pagarli. Quando il prezzo di uno di questi beni aumenta, la gente si indigna e pensa di essere stata ingannata.
Ognuno ammette una sola eccezione: quella per le merci che egli stesso produce. In tal caso egli è comprensivo e spiega e giustifica l'aumento. Ma tende sempre a credere che il suo lavoro costituisca, in qualche modo, un'eccezione. «Vedete - dice - il mio è un lavoro particolare, la gente non può capirlo. I salari sono aumentati, le materie prime costano di più; non si può importare questo o quel prodotto e bisogna realizzarlo qui. Tutto questo accresce il costo di produzione». «E poi questo prodotto è sempre più richiesto: è quindi ragionevole lasciare che il prezzo salga, per poterne sviluppare la produzione e soddisfare in tal modo la richiesta», e così via.
Ognuno di noi come consumatore acquista un centinaio di prodotti vari. Come produttore, di solito, non ne produce che uno. Vede solo che sarebbe ingiusto mantenere invariato il prezzo di "quel" prodotto. Come ogni costruttore chiede che sia aumentato il prezzo del suo prodotto, così ogni operaio desidera che sia aumentato il suo salario. Presi singolarmente, tutti vedono solo che il controllo dei prezzi fa contrarre la produzione nel loro particolare settore, ma nessuno vuole generalizzare questa constatazione, perché ciò significherebbe dover acquistare i prodotti "altrui" a un prezzo maggiorato. Ciascuno di noi, in verità, ha una personalità economica multipla: è produttore, consumatore, contribuente. E la politica che egli auspica varia a seconda dell'aspetto di se stesso che egli considera quando la propugna. Egli è di volta in volta dottor Jekill o mister Hyde. Come produttore desidera l'aumento dei prezzi (pensando soprattutto al suo prodotto), mentre come consumatore vuole che i prezzi vengano limitati, perché pensa soprattutto ai beni che egli deve acquistare. Come consumatore patrocinerà i sussidi o vi acconsentirà, mentre come contribuente sarà riluttante a pagarli. Ciascuno, infine, pensa che potrà valersi delle combinazioni politiche, così da guadagnare con la sovvenzione più di quanto non debba perdere con l'imposta; o che trarrà un utile dall'aumento del prezzo del suo prodotto (in quanto i prezzi d'acquisto delle materie prime sono artificialmente mantenuti sotto il livello normale) e, contemporaneamente,

guadagnerà come consumatore, grazie al controllo dei prezzi. Ma anche la stragrande maggioranza s'inganna. Non solo perché questa politica di manipolazione dei prezzi è a somma zero, ma addirittura è a somma negativa. Il controllo dei prezzi scoraggia e disorganizza, infatti, tanto la manodopera quanto la produzione.

Capitolo 18 - La legge sul salario minimo

1 - S'è visto a quali nefaste conseguenze conducano gli arbitrari interventi statali per far salire i prezzi dei beni di prima necessità. A conseguenze ugualmente nefaste si giunge quando lo Stato tenta, con una legge, di far crescere i redditi imponendo un minimo salariale. Non dobbiamo meravigliarcene, perché in realtà un salario non è altro che un prezzo. È un peccato che il prezzo dei servizi del lavoro non sia chiamato con lo stesso nome degli altri prezzi. Ciò impedisce a molti di comprendere che salari e prezzi sono governati dagli stessi principi.

Quando si discute di salari ci si lascia quasi sempre trasportare da tali suggestioni sentimentali o politiche che si dimenticano i principi più elementari. Uomini i quali negherebbero recisamente che si possa conquistare il benessere economico con un aumento artificiale dei prezzi e che per primi vi dimostrerebbero come una legge sui prezzi minimi potrebbe gravemente danneggiare le stesse industrie per le quali è stata fatta, diventano i più accaniti difensori delle leggi sul minimo salariale, attaccando senza esitazione gli oppositori.

Tuttavia dovrebbe essere evidente che una legge fatta a tale scopo è un'arma ben modesta per combattere la iattura dei bassi salari e che solo se vengono proposti risultati di modesta portata i vantaggi possono superare gli svantaggi. Ma quanto più sono ambiziose le mire di questa legge, quanto più sono numerosi i lavoratori che si vogliono proteggere, quanto più sono massicci i tentativi fatti a questo scopo, tanto più è facile che i danni superino i vantaggi.

Quando ad esempio si vota una legge che fissa a 30 dollari il salario minimo per la settimana di 40 ore, la prima conseguenza di

tale legge è che il lavoratore che non è in grado di offrire al proprio datore di lavoro un lavoro da 30 dollari finisce per perdere il posto. Voi non potete fare in modo che il lavoro di un uomo valga veramente 30 dollari semplicemente stabilendo che pagarlo meno è illegale. Con questa decisione voi lo private del diritto di guadagnare in rapporto alle sue capacità e alla sua situazione, e private la società dei modesti servizi che quest'uomo potrebbe renderle. In breve, a un basso salario voi avete sostituito la disoccupazione; in ogni senso fate del male senza averne in cambio alcun vantaggio paragonabile.
In un solo caso si potrebbe giustificare l'imposizione di un minimo salariale: quando il lavoratore riceve un salario inferiore a quello determinato dal mercato attuale del lavoro. Ma ciò può avvenire solo in circostanze particolari o in piccoli centri, dove la concorrenza non opera liberamente o con adeguata efficacia. In questi casi il problema potrebbe essere felicemente risolto raccogliendo gli operai in un sindacato. Bisogna pensare che se con una legge si costringe un'industria a pagare di più i suoi operai, questa industria aumenta il prezzo dei suoi prodotti, così che il peso dei più alti salari finisce per ricadere sulle spalle del consumatore.
Ma questi trasferimenti di pesi non si attuano facilmente. Non ci si può tranquillamente sbarazzare delle conseguenze di un aumento artificiale dei salari.
Può darsi che il prezzo di un prodotto non lo si possa aumentare, perché ciò spingerebbe la gente a sostituirlo con un altro. Oppure, se questa è disposta a pagarlo di più, a comprarne meno. Così mentre alcuni operai potranno beneficiare di un più alto salario, altri rimarranno disoccupati. Se invece il prezzo del prodotto non è aumentato, i produttori marginali sono costretti a chiudere bottega e con questo nuovo sistema si provoca una riduzione e, quindi, ancora disoccupazione.
Quando si espongono queste conseguenze c'è sempre qualcuno pronto ad obiettare: «Sì, d'accordo, se proprio questa industria X non può sopravvivere che pagando salari da fame, tanto di guadagnato se l'imposizione del salario minimo la costringerà a scomparire». Ma questa grande trovata non tiene conto della realtà. Ci si dimentica, anzitutto, che si colpisce il consumatore, il quale

viene privato di questo prodotto. In secondo luogo, si dimentica che si condanna chi lavora in questo settore alla disoccupazione. E si ignora, infine, che i salari pagati nell'industria X, per cattivi che fossero, erano i migliori che si potessero offrire agli operai di tale industria; perché altrimenti essi sarebbero andati a lavorare in un'altra. Se dunque con questa legge si rende impossibile la sopravvivenza dell'industria X, i suoi operai sono costretti a lavorare in posti che prima giudicavano peggio retribuiti. La concorrenza per assicurarsi tali posti di lavoro fa ulteriormente diminuire il salario offerto. Non c'è via d'uscita: la legge sul salario minimo fa aumentare la disoccupazione.

2 - La legge sul salario minimo crea poi un altro delicato problema: quello di riassorbire la disoccupazione che essa stessa determina. Imponendo ad esempio un salario minimo di 75 centesimi l'ora, impediamo a chiunque di lavorare per meno di 30 dollari la settimana di 40 ore. Supponiamo che il sussidio di disoccupazione sia soltanto di 18 dollari. Ciò significa che impediamo a un operaio di effettuare un lavoro utile, ad esempio a 25 dollari la settimana, mentre gliene diamo 18 per non far nulla. Abbiamo privato la società dei suoi servizi; abbiamo privato l'operaio della sua indipendenza e della considerazione di sé che gli deriva dall'autosufficienza e dalla consapevolezza di fare un lavoro utile, anche se mal retribuito; e al tempo stesso abbiamo ridotto il compenso che egli riceveva per la sua fatica.
Queste sono le conseguenze del sussidio di disoccupazione e dureranno finché esso sarà inferiore, sia pure di un solo centesimo, ai 30 dollari. Ma più aumentiamo questo sussidio peggio si mettono le cose. Se diamo un sussidio di 30 dollari, paghiamo nella stessa misura chi lavora e chi non lavora. Per di più, qualunque sia il sussidio, si crea una situazione per la quale tutti lavorano soltanto per la differenza fra il proprio salario e il sussidio di disoccupazione.
Se ad esempio il sussidio è di 30 dollari la settimana, l'operaio al quale si offre un salario di 1 dollaro l'ora - cioè di 40 dollari la settimana - non è pagato, in realtà, che 10 dollari la settimana, perché egli potrebbe ricevere gli altri 30 non facendo nulla.

Si potrebbe pensare di ovviare a tali conseguenze assegnando un "sussidio di lavoro" in luogo di un "sussidio di disoccupazione": non muta che la natura delle conseguenze. Dare un "sussidio di lavoro" significa soltanto dare a chi ne beneficia più di quanto il suo lavoro riceverebbe in un mercato libero. Solo una parte di questo sussidio retribuisce il suo lavoro (spesso di dubbio rendimento); l'altra non è che un sussidio di disoccupazione mascherato.
Forse sarebbe stato meglio se lo Stato avesse apertamente assegnato tale sussidio a tutti coloro che già lavoravano nell'industria privata. Non ci dilungheremo oltre su questo argomento, perché dovremmo affrontare problemi che per ora non ci interessano. Ma le difficoltà e le conseguenze dei sussidi di disoccupazione bisogna tenerle bene a mente, quando si deve votare la legge sul salario minimo o l'aumento del minimo già fissato.

3 - Con ciò non vogliamo dire che non esista alcun mezzo per aumentare i salari. Vogliamo solo dimostrare che il sistema volto a ottenere ciò con un decreto governativo è troppo semplice e soprattutto nocivo: è anzi il più nocivo.
Questa è forse una buona occasione per far rilevare che i promotori di riforme si differenziano da coloro che si rifiutano di accettarne i programmi, non perché siano più filantropi, ma perché sono più impazienti. Il problema non è di sapere se vogliamo che tutti siano benestanti e felici, ciò che fra uomini di buona volontà è pacifico, ma cosa bisogna fare per ottenere tale risultato. E per conseguire questo fine non si devono dimenticare alcune verità fondamentali. In primo luogo che è impossibile distribuire più ricchezza di quanta se ne produca. E poi che non si può continuare a pagare il lavoro più di quanto non consenta la sua produttività.
Il miglior sistema per aumentare i salari è quindi quello di accrescere la produttività del lavoro. I mezzi sono molti: aumentare gli investimenti, cioè il numero delle macchine che sollevano la fatica dell'operaio; adottare i perfezionamenti recati dalle nuove invenzioni; accrescere l'efficienza della gestione da parte dei titolari; ottenere un miglior rendimento da parte degli operai; svilup-

parne le attitudini professionali. Più aumenta la produzione individuale, più aumenta la ricchezza della comunità. Più l'operaio produce, più il suo lavoro è apprezzato dal consumatore e quindi dal datore di lavoro. Più il lavoro vale, più sarà pagato. Gli alti salari si ottengono con la produzione, non con i decreti governativi.

Capitolo 19 - L'azione sindacale fa crescere davvero i salari?

1 - Si è molto esagerato in merito al potere dei sindacati di far aumentare in modo durevole i salari dell'intera classe lavoratrice. E ciò perché non si vuole riconoscere che a determinare il livello dei salari è soprattutto il rendimento del lavoro. Tant'è che negli Stati Uniti i salari erano assai più alti che in Inghilterra e in Germania proprio nel periodo in cui il "movimento operaio" era ben più sviluppato in questi ultimi due Paesi. Pur essendo molto evidente che a determinare i salari è la produttività del lavoro, questa verità è quasi sempre dimenticata o derisa dai capi dei sindacati e da molti studiosi di questioni economiche, che scimmiottandoli cercano di crearsi la fama di "uomini d'avanguardia".

Ma questa verità non discende - com'essi credono - dal presupposto che i datori di lavoro sarebbero tutti persone giuste e generose, che agiscono sempre in modo corretto. Essa è basata su tutt'altro presupposto: che ogni datore di lavoro cerchi di guadagnare il più possibile. Se ci sono operai disposti a lavorare per una paga inferiore a quella che egli è pronto a dar loro, perché dovrebbe pagarli di più? Perché non dovrebbe preferire, ad esempio, di dare ai suoi operai un dollaro la settimana invece dei due pagati da un altro datore di lavoro? Finché esisterà questa situazione di concorrenza, gli imprenditori tenderanno a pagare gli operai in rapporto alle loro capacità professionali.

Tutto ciò non significa che i sindacati non svolgano una funzione utile e legittima. Essa sta soprattutto nel sorvegliare che tutti gli aderenti ricevano il giusto compenso per il loro lavoro. In effetti è raro che la competizione tra i lavoratori che vogliono ottenere lavoro e quella tra gli imprenditori che cercano operai funzioni perfettamente. Né gli uni né gli altri, presi individualmente, sono

sempre informati a proposito delle condizioni del mercato del lavoro. Un lavoratore isolato può anche non saper nulla, se non è aiutato dai sindacati, del valore delle sue prestazioni: è in una posizione molto più debole per discuterne. E gli errori di valutazione costano a lui molto più che al datore di lavoro. Quest'ultimo, infatti, può commettere l'errore di privarsi di un uomo che potrebbe essergli molto utile: in tal caso perde il guadagno che egli avrebbe potuto garantirgli; ma può comunque assumere cento o mille altre persone. Invece l'operaio che commette l'errore di rifiutare un lavoro perché spera di poterne trovare facilmente un altro meglio retribuito, rischia di pagarla cara. Sono in gioco i suoi stessi mezzi di sussistenza. Non solo può capitargli di non trovare subito un altro lavoro meglio retribuito, ma di dover aspettare parecchio tempo prima di ritrovare un impiego pagato come quello che aveva rifiutato. Nel suo caso il tempo è vita, perché egli deve vivere e far vivere la propria famiglia. Piuttosto di correre il rischio di un'attesa troppo lunga, egli può allora essere tentato di accettare anche un lavoro retribuito meno di quel che "realmente vale". Quando invece l'operaio tratta con un datore di lavoro tramite un'organizzazione costituita e si offre di lavorare a un "salario-tipo" per quella specie di lavoro, può sperare di trattare da pari a pari, evitando errori nefasti.

L'esperienza dimostra, però, che i sindacati - andando oltre il loro legittimo diritto di difendere gli operai e favoriti in ciò da una legislazione settaria del lavoro, che usa le imposizioni soltanto verso i datori di lavoro - si avventurano spesso in una politica antisociale e miope. Questo accade quando cercano di far aumentare i salari dei propri aderenti al di sopra del valore di mercato. La conseguenza è sempre una: la disoccupazione. Gli accordi conclusi in tal modo si mantengono infatti solo con la minaccia e il sopruso.

Qualche sindacato adotta talora il sistema di limitare il numero dei propri membri, accettandoli solo in base a criteri che non sono quelli dell'attitudine professionale. Lo può fare in diversi modi: imponendo quote di iscrizione troppo alte, richiedendo qualificazioni arbitrarie oppure introducendo discriminazioni - palesi o na-

scoste - di carattere religioso, razziale o sessuale, o anche bloccando il numero degli iscritti o infine boicottando - se necessario con la forza - non solo i prodotti realizzati da lavoratori non aderenti ad alcun sindacato, ma anche quelli prodotti da lavoratori iscritti a sindacati di altri stati o altre città della federazione statunitense.

Il ricorso più evidente all'intimidazione e alla forza per tenere immutati o innalzare oltre il corso normale del mercato i salari degli aderenti a un sindacato si ha con lo sciopero. Finché rimane pacifico, esso è un'arma legittima dell'operaio, sebbene vi si debba fare ricorso solo raramente, quale ultimo espediente. Quando gli operai di un padrone scioccamente ostinato nel non riconoscere loro la giusta retribuzione abbandonano tutti insieme il lavoro, riconducono il padrone alla ragione. Egli può allora capire quanto gli sarà difficile sostituire i propri operai con altri, egualmente capaci e disposti ad accettare il salario che i primi hanno rifiutato. Ma quando i lavoratori per far valere le loro rivendicazioni usano l'intimidazione e la forza, quando fanno ricorso a picchetti per impedire a una parte degli operai di lavorare o al padrone di assumerne nuovi al loro posto, la cosa diventa discutibile. Perché i picchetti non sono posti tanto contro il datore di lavoro, quanto contro altri operai, i quali non chiedono di meglio che fare il lavoro che gli scioperanti hanno abbandonato e al salario che essi hanno rifiutato. Ciò dimostra che questi nuovi operai non sono riusciti a trovare una possibilità migliore di quella rifiutata dai vecchi. Quindi se gli scioperanti riescono, con la forza, a impedire ai nuovi operai di prendere il loro posto, li privano di un lavoro che essi giudicavano ottimo e li obbligano a trovarsi un lavoro meno pagato. Gli scioperanti combattono dunque per conquistarsi una posizione di privilegio e usano la forza per difenderla contro altri lavoratori.
Se quest'analisi è corretta non si possono biasimare in modo indiscriminato tutti i "crumiri". Si è in diritto di detestarli, quando essi non sono che delinquenti di professione, abituati a utilizzare la violenza, oppure operai incapaci di eseguire il lavoro degli

scioperanti o persone pagate lì per lì solo per far credere agli scioperanti che il lavoro va avanti ugualmente, finché gli scioperanti, stanchi di lottare, non tornano a lavorare alle vecchie tariffe. Ma se invece sono veramente in cerca di un lavoro stabile e accettano i vecchi salari, respingerli significherebbe condannarli a lavori pagati peggio, solo per consentire agli scioperanti di farsi pagare meglio. Questa situazione di privilegio dei vecchi operai non può mantenersi che con la permanente minaccia della forza.

2 - Un'economia influenzata da fattori emotivi dà vita a teorie che un esame lucido non può accettare. Una di queste teorie consiste nel sostenere che generalmente il lavoro è retribuito "meno di quello che vale". È come dire che in un mercato libero i prezzi sono cronicamente troppo bassi. Un'altra teoria, anch'essa curiosa ma dura a morire, sostiene che gli interessi di tutti i lavoratori sarebbero assolutamente uguali e che l'aumento di salario ottenuto dagli operai di un sindacato rechi aiuto - non si sa per quali vie - a tutti gli altri operai. In quest'idea non c'è alcun fondamento di verità. Si può al contrario affermare che se un certo sindacato ottiene con la forza un aumento di salario sensibilmente superiore al normale corso del mercato dei servizi, esso finisce per danneggiare tutti gli altri lavoratori e l'intera economia.

Per vedere meglio come ciò accada, immaginiamo una collettività nella quale tutti i rapporti economici siano espressi in termini aritmetici semplici. Immaginiamo ad esempio che sei gruppi di lavoratori guadagnino lo stesso salario e forniscano al mercato prodotti di uguale valore. Diciamo che questi gruppi siano composti da (1) operai agricoli, (2) commessi, (3) operai manifatturieri, (4) minatori, (5) muratori e (6) ferrovieri. I loro salari, liberamente determinati, non sono necessariamente uguali: facciamo che 100 sia l'indice indicante ogni singolo salario iniziale. Supponiamo che ogni gruppo aderisca a un sindacato nazionale e riesca a imporre le proprie rivendicazioni non per la sua efficienza produttiva, ma per la forza politica che possiede o grazie alla sua situazione strategica. Supponiamo che i lavoratori agricoli non siano riusciti a ottenere alcun aumento di salario; che i commessi abbiano ottenuto un aumento del 10 per cento; gli operai manifatturieri del 20 per cento; i minatori del 30 per cento; i muratori del

40 per cento e i ferrovieri del 50 per cento.
Date le nostre premesse, ciò significa che l'aumento *medio* dei salari è stato del 25 per cento. Per conservare la stessa semplicità in termini percentuali, supponiamo che nel settore di ogni gruppo i prezzi aumentino in proporzione uguale a quella del salario. (Per varie ragioni - fra le quali il fatto che il salario non è che uno degli elementi del costo di produzione - ciò non avverrà certamente subito. Tuttavia questi dati servono ugualmente alla nostra dimostrazione.) Ci troveremo, dunque, nella situazione di aver avuto un aumento medio del costo della vita di circa il 25 per cento. Gli operai dell'agricoltura, benché i loro salari non siano diminuiti, si trovano - quanto a potere d'acquisto - in condizione peggiore di prima. In una situazione peggiore sono pure i commessi, malgrado l'aumento del 10 per cento. E anche gli operai manifatturieri, benché guadagnino il 20 per cento in più, sono in posizione meno vantaggiosa. Con il loro 30 per cento di aumento nominale, i muratori non hanno ottenuto che un lieve aumento del loro potere d'acquisto. Muratori e ferrovieri hanno conseguito - non c'è dubbio - un guadagno sostanziale; in realtà più piccolo di quanto non sembri.
Anche questi calcoli muovono dal presupposto che il forzato aumento dei salari non abbia causato disoccupazione. Probabilmente questo potrà verificarsi a una sola condizione: che con i salari aumentino contemporaneamente il volume della moneta e il credito bancario. (È però poco probabile che anche in questo caso tale squilibrio dei salari possa prodursi senza creare sacche di disoccupazione, soprattutto nei settori in cui l'aumento è stato maggiore.)
Se contemporaneamente non si ha inflazione, l'aumento artificiale dei salari determina una disoccupazione generale.
Non è detto che essa debba raggiungere le percentuali maggiori proprio nei settori che hanno ottenuto l'aumento salariale maggiore; essa si sposterà e si distribuirà in rapporto all'elasticità della domanda e al tipo di domanda "formatasi" nei vari settori del lavoro. Quando tutte queste circostanze si saranno prodotte e si sarà fatta la media fra disoccupati e occupati del settore, molto probabilmente gli stessi gruppi più favoriti si troveranno peggio

di prima. E in termini di benessere la loro perdita sarà molto maggiore di quella aritmeticamente determinata, perché il peggioramento psicologico dei disoccupati sarà assai superiore al miglioramento psicologico di quelli che hanno conseguito un lieve aumento del loro potere d'acquisto.

Né tale situazione potrebbe essere modificata dalla concessione di assegni di disoccupazione. Innanzi tutto, in forma diretta o indiretta, i fondi per la disoccupazione sono in gran parte finanziati con il salario dei lavoratori, che risulta in tal modo ridotto. In secondo luogo abbiamo visto come assegni di disoccupazione consistenti causino nuova disoccupazione. E ciò per varie ragioni. Quando i potenti sindacati d'altri tempi si proponevano soprattutto di aiutare i loro iscritti disoccupati, prima di richiedere aumenti di salario suscettibili di creare disoccupazione, ci pensavano due volte. Ma da quando esiste un sistema di intervento contro la disoccupazione, finanziato dal contribuente, anche se l'aumento dei salari genera disoccupazione i sindacati perdono ogni ritegno. Inoltre - come abbiamo già fatto notare - un'indennità di disoccupazione consistente induce spesso i lavoratori a non cercare lavoro; e quelli che ne hanno uno si accorgono presto - per poco che essi riflettano - che lavorano non per il salario che ricevono, ma solo per la differenza tra questo salario e il contributo di disoccupazione dato ai loro colleghi. Una disoccupazione generalizzata causa però una riduzione della produzione e una diminuzione della ricchezza nazionale, il che danneggia tutti.

Qualche volta gli apostoli di salvezza dei sindacati trovano un'altra soluzione a tale problema. Essi ammettono che talora gli aderenti ai sindacati più potenti sfruttino gli operai non sindacalizzati; ma il rimedio è semplice e consiste nell'iscrivere tutti ai sindacati. Ma il rimedio non è così semplice. In primo luogo, malgrado gli straordinari incentivi politici a iscriversi ai sindacati (in taluni casi si tratta addirittura di imposizioni), in virtù di norme come la legge Wagner e altre ancora non a caso solo un quarto degli operai salariati degli Usa è iscritto ai sindacati. Le condizioni favorevoli alla formazione dei sindacati sono molto più particolari di quanto generalmente si immagini. Ma se anche si arrivasse a iscrivere ai sindacati tutti i lavoratori, non tutti i sindacati

potrebbero essere ugualmente potenti e certo non più di quanto lo siano oggi.
Alcuni hanno una migliore situazione “strategica”, sia perché i loro effettivi sono più numerosi, sia perché i loro aderenti producono beni essenziali alla vita del Paese, sia perché la loro industria ne controlla molte altre, sia infine perché essi sono più esperti nell’impiego di metodi coercitivi. Ma ammettiamo che non sia così. Supponiamo (per quanto questa ipotesi si contraddica da sola) che tutti i lavoratori abbiano ottenuto, con sistemi di coercizione, che i loro salari siano aumentati di una stessa percentuale. Nessuno di loro, alla fine, trarrà vantaggio da questo aumento.

3 - Questo ci porta al nocciolo del problema. In genere si sostiene che l’aumento dei salari proviene dai guadagni del datore di lavoro. Evidentemente in circostanze particolari e per brevi periodi ciò può accadere. Se si costringe una data impresa ad aumentare i salari ed essa è in una situazione di concorrenza con altre, tale da non poter aumentare i propri prezzi di vendita, l’aumento dei salari dovrà necessariamente pagarlo con i suoi utili. Ma se l’aumento dei salari avviene in tutto un settore merceologico è molto probabile che le cose non vadano così. Nella maggior parte dei casi l’industria aumenterà i prezzi, trasferendo il peso dell’aumento salariale sulle spalle dei consumatori. E siccome questi consumatori sono quasi tutti lavoratori, il loro salario reale sarà ridotto in proporzione all’aumento del prezzo dei prodotti che essi dovranno acquistare. Tale aumento provocherà una contrazione delle vendite e una riduzione degli utili; si ridurrà correlativamente il numero degli operai impiegati e il volume dei salari pagati. È possibile - non c’è dubbio - che in qualche caso gli utili di un settore si abbassino senza che vi sia una correlativa riduzione di manodopera. Vi sono casi, in altri termini, in cui l’aumento dei salari non determina una riduzione del personale e il costo totale delle operazioni è assorbito dagli utili dell’industria, senza che ciò rechi pregiudizio all’industria stessa. È poco probabile che simili casi avvengano, ma lo si può immaginare. Prendiamo ad esempio un settore come quello delle ferrovie. Non sempre la ferrovia può

far sopportare al pubblico l'aumento dei salari aumentando le tariffe: lo Stato non glielo consentirebbe. (Infatti il notevole aumento salariale riconosciuto ai ferrovieri ha prodotto drastiche conseguenze sull'occupazione di questo settore. Nel 1920 il numero dei lavoratori di prima categoria impiegati nelle ferrovie americane raggiungeva le 1.685.000 unità, alla retribuzione media di 66 centesimi l'ora; nel 1931 è sceso a 959.000, alla retribuzione media di 67 centesimi l'ora, per cadere nel 1938 a 699.000 a 74 centesimi l'ora. Ma per comodità di dimostrazione possiamo trascurare questi dati di fatto e discutere in astratto.)
In definitiva può accadere che i sindacati ottengano aumenti salariali a spese degli azionisti e degli investitori di capitali. Essi avevano denaro liquido; l'hanno investito, supponiamo, nelle ferrovie. Il loro capitale liquido è stato trasformato in strade ferrate, vagoni e locomotive. Essi avrebbero potuto investirlo in mille modi, ma ora esso è, per così dire, imprigionato in questa forma particolare di investimento. I sindacati dei ferrovieri possono obbligarli ad accettare un più modesto interesse per questo capitale già investito. Però gli investitori continueranno a far camminare le ferrovie a condizione che, pagate tutte le spese, possano trovare in questo affare un piccolo utile, anche se non si tratta che di un decimo dell'un per cento del loro capitale investito.
Ma da queste premesse scaturisce un ineluttabile corollario.
Se il denaro investito nelle ferrovie rende meno di quello investito in altre industrie, essi non metteranno più un centesimo nelle ferrovie. Vi investiranno ancora qualche piccola somma per salvare il modesto reddito che ne ricavano, ma non si prenderanno certo la briga di pagare la sostituzione del materiale invecchiato o fuori uso. Se il capitale investito nel proprio Paese rende meno di quello investito all'estero, essi andranno all'estero. E se non riusciranno a trovare in alcun settore un utile che compensi i rischi, faranno a meno di investire il capitale. Come si vede, lo sfruttamento del capitale da parte del lavoro può essere solo temporaneo. Finisce presto. E ciò non avviene tanto nel modo indicato nel nostro ipotetico esempio, quanto determinando la fine delle imprese marginali, il diffondersi della disoccupazione, il ridimensionamento forzoso dei salari e dei profitti, finché la prospettiva di un profitto

normale (o anormale) non porti a una ripresa dell'occupazione e della produzione. Ma, intanto, tale sfruttamento avrà determinato disoccupazione, una riduzione della produzione e un impoverimento generale. Anche se per un certo periodo il lavoro riesce a fare sua una parte relativamente maggiore del reddito nazionale, questo reddito non tarderà a subire, in valore assoluto, una flessione. Intanto i lavoratori, con il loro guadagno relativo e di breve durata, avranno ottenuto una vittoria di Pirro. Il loro guadagno reale, valutato in potere d'acquisto, avrà subito una decurtazione.

4 - La nostra conclusione è quindi la seguente: per quanto riescano a procurare temporanei aumenti di salario agli iscritti (in parte a spese dei datori di lavoro, ma soprattutto a spese dei non iscritti) i sindacati non possono far aumentare i salari reali dell'intera comunità dei lavoratori in modo durevole.
Credere che ciò sia possibile è nutrirsi di illusioni. Una di queste è rappresentata dal sofisma *post hoc, ergopropter hoc*, che attribuisce l'enorme aumento dei salari verificatosi a partire dalla seconda metà dell'Ottocento non alle sue vere cause, che sono soprattutto l'aumento dei capitali investiti e il progresso della scienza pura e applicata, ma ai sindacati, perché anch'essi si sono sviluppati nello stesso periodo. Ma l'errore più grave è quello di considerare solo i vantaggi immediati che l'aumento salariale può portare a una parte dei lavoratori (che conservano il posto) e di trascurare le conseguenze che questo aumento successivamente ha sull'occupazione generale, sul volume della produzione e sul costo della vita. Tali conseguenze dovranno essere sopportate dall'intera classe lavoratrice, compresa quella momentaneamente avvantaggiata.
C'è quindi da chiedersi se con la loro azione, in ultima analisi, i sindacati non abbiano impedito che il livello generale dei salari raggiungesse quel livello al quale sarebbero diversamente potuti arrivare. Se infatti l'azione dei sindacati ha causato una diminuzione della produttività del lavoro, è più che legittimo chiedersi se essi non abbiano contribuito a mantenere bassi tali salari o a ridurne il valore reale. C'è qualcosa, peraltro, che nella politica dei sindacati va messa a loro attivo. In molti settori con le loro

istanze essi hanno contribuito ad accrescere il grado di capacità e di competenza professionale dei lavoratori. E hanno fatto molto, dall'inizio della loro storia, per proteggere la salute dei propri iscritti.
Quando c'era abbondanza di manodopera accadeva che taluni datori di lavoro sfruttassero i lavoratori per guadagnare di più, e li facessero lavorare troppe ore, con il deplorevole risultato di rovinarne la salute. Ciò accadeva perché essi potevano facilmente sostituirli con altri operai. Erano talmente ignoranti e di vista corta che finivano per ridurre il proprio guadagno facendo lavorare oltre ogni limite i dipendenti. In questo caso i sindacati, sollecitando migliori condizioni di lavoro e battendosi per ottenerle, assicurarono agli operai un ambiente più salubre, un maggior benessere e, contemporaneamente, un incremento del salario reale.
Ma nella nostra epoca, mano a mano che il potere dei sindacati è cresciuto e che il favore della gente - molto male orientato - portava a tollerare e accettare consuetudini dannose alla società, l'azione sindacale deviava dai propri legittimi scopi.
La riduzione del lavoro settimanale da settanta a sessanta ore costituì certo un guadagno, non solo per la salute e per il benessere dei lavoratori, ma per la stessa produzione. L'avere ridotto queste ore da sessanta a quarantotto rappresentò un beneficio per la salute e per il riposo di chi lavorava. Ma questa riduzione costituì un guadagno non per i lavoratori, non pure per la produzione e per il reddito. Averle però fatte scendere a quaranta ha causato alla produttività e al reddito danni che superano di gran lunga i vantaggi arrecati alla salute e al riposo. E oggi si sente chiedere - e spesso imporre - dai sindacati la settimana di trentacinque o di trentaquattro ore lavorative e negare che una simile riduzione possa minimamente influire sulla produttività e sul reddito.
La politica dei sindacati è stata deleteria non solo nel caso della riduzione dell'orario di lavoro, dal momento che almeno qui c'è stato un beneficio. Molti sindacati hanno preteso - e ottenuto - una rigida suddivisione del lavoro che ha aggravato i costi di produzione e determinato onerose e ridicole discussioni sulle "attribuzioni". Si sono opposti a che la retribuzione fosse basata sulla red-

ditività e sulla qualità del lavoro e hanno preteso che la paga oraria fosse la stessa per tutti gli operai, indipendentemente dal rendimento. Hanno insistito perché gli avanzamenti fossero concessi per anzianità e non per merito.
Con il pretesto di combattere un lavoro eccessivamente pesante hanno deliberatamente sostenuto la liceità e la necessità di rallentare il lavoro; hanno denunciato o costretto ad abbandonare il posto di lavoro, e talora brutalmente malmenato quegli operai che lavoravano più rapidamente dei colleghi. Si sono opposti alla diffusione della meccanizzazione; hanno moltiplicato i regolamenti per obbligare il datore di lavoro ad assumere più operai e concedere tempi più lunghi per effettuare una stessa operazione. Hanno addirittura costretto i datori di lavoro ad assumere personale inutile, con la minaccia che, se fosse stato necessario, avrebbero mandato in rovina le loro aziende.
La maggior parte di queste politiche trae origine dal concetto che esiste solo una determinata “quantità” di lavoro, una determinata “massa” che conviene ripartire fra il maggior numero possibile di operai ed eseguire nel più lungo tempo possibile. Questa presunzione è assolutamente falsa. La quantità del lavoro non ha limiti. Il lavoro crea altro lavoro. Quanto è prodotto da A crea la domanda di ciò che B deve a sua volta produrre.
Siccome, però, la tesi cui si ispira la politica sindacale è falsa, la produzione è diminuita, toccando un livello inferiore a quello che avrebbe altrimenti raggiunto. Il risultato è stato dunque che, a lungo andare, se si considera la classe lavoratrice nel suo complesso i salari sono scesi sotto il livello che avrebbero raggiunto altrimenti. La vera ragione dell’incredibile ascesa dei salari reali in quest’ultimo mezzo secolo, specie in America, sta - lo ripeto - nell’aumento dei capitali investiti e nell’enorme progresso tecnologico consentito da tale fenomeno.
Naturalmente il diminuito incremento dei salari reali non è dovuto al fatto che esistano i sindacati. È dovuto alla loro cattiva politica. Ma c’è ancora tempo per cambiare le cose.

Capitolo 20 - “Quanto basta per riacquistare quel che si è prodotto”

1 - Gli economisti dilettanti reclamano sempre “giusti” prezzi e “giusti” salari. Queste nebulose concezioni di una giustizia economica ci giungono direttamente dal Medioevo. Gli economisti classici hanno creato il concetto assai diverso di prezzi e salari funzionali. Funzionali sono quei prezzi che consentono di raggiungere il massimo della produzione e delle vendite; e salari funzionali sono quelli che consentono il più largo impiego di manodopera e le più alte remunerazioni.

Questa nozione di salari funzionali è stata ripresa in forma corrotta dai marxisti e dai loro inconsapevoli discepoli: i teorici della scuola del potere d’acquisto. Gli uni e gli altri lasciano ai meno esperti di stabilire se i salari attuali sono “giusti”. Il vero problema, essi dicono, è stabilire se i salari funzionano bene o male. Ed essi affermano che i soli a funzionare, i soli in grado di evitare una crisi economica a breve scadenza, sono quei salari che consentono all’operaio di “riacquistare il prodotto del suo lavoro”. I marxisti e le varie scuole del potere di acquisto attribuiscono tutte le depressioni economiche del passato al fatto che non si corrisposero salari di tal genere. E a qualsiasi epoca si riferiscano essi giudicano i salari dati all’operaio insufficienti a far loro riacquistare il prodotto del lavoro.

Questa dottrina ha rivelato un particolare mordente in mano ai sindacalisti. Disperando di poter ridestare nella gente lo spirito altruistico o persuadere i datori di lavoro (malfattori per definizione) a essere “giusti”, essi si sono gettati a capofitto su questo argomento, facendo leva sull’egoismo del pubblico per costringere i pavidi padroni a piegarsi.

Ma come possiamo stabilire con precisione quando il lavoratore riceve un salario che gli consenta di “riacquistare ciò che egli produce”? O quando egli guadagna troppo? Come si può determinare la somma giusta? Dato che i paladini di questa dottrina non sembra si siano dati la pena di rispondere a tali domande, cerchiamo di farlo noi.

Alcuni pensano semplicemente che gli operai di ciascun settore dovrebbero ricevere un salario che consenta loro di riacquistare

lo stesso prodotto che essi realizzano. Ma certo essi non possono voler dire che chi fa abiti a buon mercato deve guadagnare quanto gli basti per riacquistare abiti a buon mercato e chi produce mantelli di visone per riacquistare mantelli di visone. O che l'operaio della Ford deve potersi comperare una Ford e quello della Cadillac una Cadillac.
Giova ricordare che i sindacati dell'industria automobilistica, mentre la maggior parte dei loro aderenti aveva - secondo i dati ufficiali - redditi che si collocavano nel primo terzile (in quanto percepivano salari del 20 per cento superiori a quelli dei lavoratori delle altre industrie e circa doppi di quelli degli addetti al commercio), chiedevano un aumento del 30 per cento «per ristabilire - dicevano - la capacità di acquisto rapidamente crollata in rapporto alle merci che noi stessi abbiamo prodotto».
Che sarà allora dei lavoratori della media industria e degli addetti al piccolo commercio? Se gli operai dell'industria automobilistica hanno bisogno di aumenti del 30 per cento per non andare in rovina, sarà sufficiente questo aumento per gli altri? O agli altri si dovrà dare il 55 o il 160 per cento perché il loro potere d'acquisto sia equiparato a quello dei lavoratori dell'industria automobilistica? (Possiamo star certi - e la storia dei salari contrattati fra i vari sindacati l'insegna - che se gli operai avessero rivendicato tali aumenti, quelli dell'industria automobilistica avrebbero preteso che fosse conservata la differenza tra i propri salari e quelli degli altri lavoratori. Perché la passione per l'eguaglianza economica tra i vari sindacati - come tra ciascuno di noi - sta, eccezion fatta per qualche raro filantropo o santo, in questo: che noi desideriamo guadagnare quanto coloro che nella scala retributiva stanno più in alto di noi, più che veder guadagnare come noi quelli che stanno più in basso. Ma qui dobbiamo occuparci dei fondamenti logici e della validità di una particolare dottrina economica e non della desolante debolezza della natura umana.)

2 - La tesi secondo cui il lavoratore dovrebbe percepire un salario che gli consenta di riacquistare il prodotto del suo lavoro non è che un aspetto particolare della teoria generale del "potere d'acquisto". Il potere d'acquisto dell'operaio è costituito - si ritiene

con qualche ragione - dal suo salario.
Ciò è vero anche per il guadagno di ognuno di noi: droghiere, proprietario o impiegato che sia. Questo guadagno costituisce la nostra possibilità di acquistare ciò che gli altri hanno da vendere. E una delle cose più importanti da vendere sono i servizi che possiamo rendere con il nostro lavoro. Tuttavia ciò ha la sua contropartita. *In un'economia di scambio il guadagno degli uni è il costo di produzione degli altri.* Ogni aumento di salario, se non è compensato da un corrispondente aumento di produttività, fa salire il costo di produzione. Un aumento del costo di produzione, quando lo Stato controlla i prezzi e ne impedisce il rincaro, toglie ogni profitto agli operatori marginali, li elimina dalla competizione e finisce per causare una contrazione della produzione e un aumento della disoccupazione. Anche quando è possibile aumentare i prezzi, il rincaro scoraggia il compratore, determina una contrazione degli affari e porta ugualmente alla disoccupazione. Se un aumento del 30 per cento si estende successivamente a tutte le paghe e si ripercuote sui prezzi, i lavoratori non possono più comperare i prodotti che acquistavano prima e la corsa salari-prezzi ricomincia. Qualcuno contesterà certamente che l'aumento del 30 per cento dei salari debba determinare un analogo aumento dei prezzi. Ammetto che questo parallelismo non si determina che dopo un certo periodo di tempo, e a condizione che la situazione monetaria e quella del credito lo consentano. Se la moneta e il credito sono in condizione così poco elastica da non potere dilatarsi al crescere dei salari (nell'ipotesi che l'aumento dei salari non sia giustificato da un'accresciuta produttività), la conseguenza dell'aumento è una spinta alla disoccupazione.
È molto probabile che la somma dei salari, sia in termini numerici che in valore reale, subisca una contrazione. Infatti una riduzione dell'occupazione (causata dalla politica dei sindacati e non temporaneamente determinata dal perfezionamento tecnologico) significa che si producono meno beni. È poco probabile che il lavoro possa trovare un compenso a questa diminuzione complessiva della produzione nel fatto che possa poi acquistare una parte relativamente maggiore di questa diminuita produzione. P.H. Douglas negli Stati Uniti e A.C. Pigou[11] in Inghilterra, il primo

analizzando un gran numero di statistiche e il secondo con un sistema puramente deduttivo, giungono ciascuno per conto proprio a un'identica conclusione: che l'elasticità della domanda di lavoro è compresa pressappoco fra -3 e -4. Ciò significa in termini meno tecnici che «se si riduce il salario dell'1 per cento è probabile che la domanda supplementare di manodopera cresca almeno del 3 per cento». Si può dire la stessa cosa in altro modo: «Se il salario cresce oltre il punto di produttività marginale, la riduzione dell'occupazione è normalmente tre volte o quattro volte maggiore dell'aumento dei salari» e il guadagno totale dell'operaio è ridotto in misura corrispondente.
Anche se questi dati si riferiscono all'elasticità della domanda di manodopera in un periodo passato, e quindi non possono assumersi per il futuro, meritano tuttavia di essere attentamente considerati.

3 - Ipotizziamo ora che un aumento dei salari sia accompagnato o seguito da un sufficiente aumento della quantità della moneta e del credito. Ciò consente di evitare una vera crisi di disoccupazione. Se supponiamo che, in precedenza, il rapporto salari-prezzi fosse un "normale" rapporto di lunga durata, è molto probabile che un aumento forzato (per esempio del 30 per cento) dei salari determini, alla fine, un aumento press'a poco uguale dei prezzi.
Credere che l'aumento dei prezzi non debba essere così alto deriva da due errori di valutazione. Il primo è quello di considerare soltanto il costo della manodopera di una singola impresa, credendo che essa possa rappresentare il costo di tutta la manodopera. È l'errore elementare di considerare la parte per il tutto. Ogni settore rappresenta non soltanto una parte del processo produttivo considerato orizzontalmente, ma anche una parte del complesso considerato verticalmente. Così il costo *diretto* della manodopera nell'officina automobilistica vera e propria può rappresentare, diciamo, meno di un terzo del costo totale; ciò può indurre le menti superficiali a concludere che un aumento di salario del 30 per cento non farà salire che del 10 per cento - o anche meno - il prezzo delle automobili. Ma essi dimenticano di considerare il costo indiretto dei salari nelle materie prime, nelle parti

acquistate fuori fabbrica, nei trasporti, nelle nuove costruzioni, nei nuovi impianti e nelle provvigioni dei venditori.
Le statistiche ufficiali mostrano che in quel periodo di quindici anni che va dal 1929 a tutto il 1943, stipendi e salari hanno costituito negli Stati Uniti circa il 69 per cento del reddito nazionale. Naturalmente hanno dovuto essere pagati dalla produzione nazionale. Per una corretta valutazione del reddito del “lavoro” bisognerebbe contemporaneamente dedurre e aggiungere qualche cosa a questa cifra; diciamo comunque che, su questa base, il costo del lavoro non può essere inferiore ai due terzi del costo di produzione totale e può superare i tre quarti (dipende da cosa intendiamo per “lavoro”). Assumiamo il più basso di questi due dati e supponiamo che la parte in denaro del profitto rimanga costante. È chiaro che un aumento generale dei salari del 30 per cento provocherà un aumento dei prezzi di quasi il 20 per cento.
Ciò significa che la parte in denaro del profitto - la quale costituisce il reddito degli investitori, dei capi d’azienda e del personale direttivo - avrà soltanto l’84 per cento del precedente valore. La conseguenza di tutto ciò è che, a lungo andare, gli investimenti si ridurranno e calerà il numero delle nuove imprese. Accadrà pure che molti trasferiranno la propria attività dal posto meno redditizio di capo di un’azienda di proprietà a quello più remunerativo di stipendiato. Questa situazione continuerà fino a quando i precedenti rapporti non saranno pressoché ristabiliti. Ma questo non è che un diverso modo di dire che quando, nelle condizioni considerate, aumentano del 30 per cento i salari aumentano del 30 per cento anche i prezzi.
Non è detto che la condizione dei salariati non migliori: essi riceveranno un relativo vantaggio (mentre altri membri della comunità perderanno qualcosa), ma solo *durante il periodo di transizione.* È però improbabile che questo vantaggio relativo si traduca in un reale guadagno. Infatti i mutamenti che avverranno nel rapporto fra costi e prezzi non potranno attuarsi senza causare disoccupazione e squilibri nella produzione, che sarà interrotta o ridotta. Così mentre i lavoratori avranno ottenuto, durante questo periodo di transizione e di riassestamento verso un nuovo equili-

brio, una fetta più grossa di una torta più piccola, ci si deve chiedere se in valore assoluto questa fetta sia davvero più grossa (mentre è facile che sia più piccola) di quella precedente, che rappresentava una quota più piccola di una torta più grossa.
4 - Queste considerazioni ci conducono alla nozione di *equilibrio* economico e a scorgerne il significato generale e l'importanza. Esiste equilibrio fra salari e prezzi quando salari e prezzi consentono di adeguare l'offerta alla domanda. Se per mezzo di pressioni, sia governative sia private, si cerca di far salire i prezzi oltre il punto d'equilibrio, la domanda si contrae, e con essa la produzione. Se si cerca di far scendere i prezzi al di sotto del loro punto d'equilibrio la riduzione o la soppressione dell'utile determina una contrazione dell'offerta e rende più difficile il sorgere di nuove imprese. Dunque ogni tentativo di spingere i prezzi sopra o sotto il loro normale livello d'equilibrio (al quale un mercato di libera concorrenza li fa costantemente tendere) fa scendere il livello dell'occupazione e della produzione sotto quello che altrimenti sarebbe stato.
Ritorniamo ora alla dottrina secondo cui i lavoratori dovrebbero essere retribuiti in modo da poter "riacquistare quel che producono". Il prodotto nazionale - ciò dovrebbe essere evidente - non è né creato, né acquistato dal lavoro del solo operaio. È comprato da tutti: dall'impiegato, dal professionista, dal contadino, dal datore di lavoro - grande e piccolo -, dall'investitore, dal farmacista, dal macellaio, dal proprietario di piccole drogherie o di stazioni di rifornimento, e in breve da tutti coloro che contribuiscono alla creazione di tale prodotto.
Quanto ai prezzi, ai salari e agli utili che dovrebbero regolare la distribuzione di questo prodotto, va detto che i prezzi migliori non sono necessariamente quelli più elevati, ma quelli che assicurano il maggior volume di produzione e di vendita. I salari migliori non sono i più alti, ma quelli che consentono una piena produttività, un'occupazione generale e "un maggior numero di buste paga". I maggiori utili, non solo dal punto di vista dell'industriale, ma anche da quello del lavoratore non sono i più ridotti, ma quelli che spingono il maggior numero di persone a diventar datori di lavoro e a determinare un incremento dell'occupazione.

Se tentiamo di dirigere l'economia di un Paese a beneficio di un gruppo o di una classe noi danneggeremo o rovineremo tutti, compresi coloro che abbiamo voluto favorire. Perché l'economia deve operare a vantaggio di tutti.

Capitolo 21 - La funzione del profitto

L'indignazione che tanta gente manifesta al solo sentire la parola "profitto" mostra quanta poca comprensione vi sia della sua funzione essenziale nella nostra economia. Per comprendere meglio questo concetto, ritorneremo su taluni aspetti del problema dei prezzi, studiato nel capitolo 15; lo considereremo però da un diverso punto di vista.

Nell'economia generale del nostro Paese il profitto non ha oggi un peso eccessivo. Nel periodo che va dal 1929 al 1943, il risultato netto di gestione derivante dagli affari ha rappresentato meno del 5 per cento del reddito nazionale. Tuttavia il "profitto" è la forma di reddito contro cui si appunta la maggiore ostilità.

(Non è privo di significato il fatto che si sia creata la parola "profittatore" per bollare chi si ritiene guadagni troppo, mentre non esiste alcuna parola equivalente per definire, ad esempio, i "superstipendiati" o quelli che "accumulano perdite".) Tuttavia il "profitto" del negozio di un barbiere può essere molto inferiore alla retribuzione non solo di una diva del cinema o di un direttore di un'acciaieria, ma a quello di un operaio specializzato.

Questo problema del profitto è reso oscuro da ogni sorta di documentazione tendenziosa. Si citano sempre i profitti della General Motors, la più grande impresa industriale del mondo, come se questo caso fosse normale e non eccezionale. Ma pochi sanno qual è il "tasso di mortalità" delle imprese commerciali. Non si sa (e noi stessi lo apprendiamo dagli studi Tnec. già citati) che «se ci si riferisce alle medie degli scorsi cinquant'anni, sette drogherie su dieci tra quelle oggi in attività non dureranno più di due anni e solo quattro su dieci celebreranno il loro quarto anniversario». Si sa che ogni anno intercorso dal 1930 al 1938 - come le statistiche relative alle imposte sul reddito hanno rivelato - sono state più numerose le aziende che hanno chiuso il loro bilancio in

perdita di quelle che hanno guadagnato.
E qual è il valore medio di questi guadagni? Non esiste una valutazione sicura, che tenga conto di tutte le varie forme di attività, individuali e collettive, scaglionate in un numero sufficiente di buone e di cattive annate. Molti eminenti economisti concordano però nel ritenere che, se si considera un periodo sufficientemente ampio, il profitto - dedotto il "normale" interesse del capitale e una "ragionevole" remunerazione del capo dell'azienda - è irrisorio e spesso le perdite lo cancellano del tutto. Ciò non significa che gli imprenditori (quelli che sono datori di lavoro di se stessi) siano filantropi volontari; significa solo che il loro ottimismo è la loro probabilità di riuscita. È chiaro ad ogni modo che ogni iniduo che investa in attività rischiose il proprio capitale si espone non solo all'incertezza di non ottenere un profitto, ma anche di perdere il capitale. In passato è stato il desiderio di conseguire alti profitti in particolari settori e ambiti che ha condotto taluni ad assumere grandi rischi. Ma se i profitti sono limitati, supponiamo al 10 per cento, mentre il rischio di perdere l'intero capitale esiste ancora, quale incentivo si può avere ad investire il proprio capitale, e quali possono essere le conseguenze di questa situazione nei confronti del lavoro e della produzione?
Le imposte sui profitti straordinari di guerra ci hanno dimostrato come la limitazione del profitto, anche circoscritta a un breve periodo, possa condurre a un indebolimento dell'economia. Tuttavia la politica che i governi seguono in quasi tutti i Paesi muove dalla convinzione che la produzione, a dispetto degli sforzi per scoraggiarla, possa continuare automaticamente. Uno dei più gravi danni alla produzione è causato dal controllo statale dei prezzi. Non solo esso soffoca i vari prodotti, uno dopo l'altro, annullando ogni interesse a fabbricarli, ma a lungo andare diventa impossibile far aderire la produzione alle necessità dei consumatori. Se invece l'economia fosse libera, la domanda e gli utili dei fabbricanti, in alcuni settori della produzione, potrebbero essere tali che di sicuro i pubblici poteri li giudicherebbero "eccessivi" o "illeciti". Ma ciò non soltanto porterebbe la produzione di queste industrie al loro massimo livello e consentirebbe il reinvestimento dei loro utili, l'assunzione di nuovi operai e l'acquisto di nuove

macchine, ma attirerebbe altri capitali e imprenditori fino a soddisfare pienamente la richiesta e ad assicurare un guadagno medio normale.
In un'economia libera, nella quale i salari, i costi di produzione e i prezzi sono determinati dal libero gioco del mercato, è giustamente la prospettiva di un possibile guadagno a determinare la scelta dei beni da produrre e le loro quantità, e a indicare quelli che non si debbano produrre per nulla. Se a fabbricare un prodotto non si guadagna, vuol dire che il capitale e il lavoro impegnati per produrlo seguono una falsa strada e che il valore del prodotto è inferiore a quello delle materie prime adoperate per fabbricarlo.
Una delle funzioni del profitto è, dunque, quella di orientare e incanalare i fattori della produzione, in modo che la produzione degli innumerevoli beni sia conforme alla domanda. Nessun funzionario pubblico, neppure il più preparato, può risolvere in maniera discrezionale questo delicato problema. Solo prezzi liberi e liberi guadagni consentono alla produzione di raggiungere il suo massimo livello e pongono rimedio, più rapidamente di ogni altro sistema, alla scarsità. Un controllo arbitrario dei prezzi e un'arbitraria limitazione del profitto possono solo prolungare la carenza e ridurre tanto la produzione quanto l'occupazione.
Infine, il ruolo del profitto è quello di spingere continuamente chi è a capo di imprese attive in mercati concorrenziali a realizzare nuove economie e a migliorare l'efficienza, indipendentemente dal livello di successo già raggiunto. Nelle annate prospere egli lo fa per aumentare i suoi guadagni; in tempi normali per resistere ai concorrenti; nelle annate cattive per poter sopravvivere, poiché può accadere non solo che gli utili si riducano a zero, ma che si trasformino molto rapidamente in perdite; allora ogni uomo, per salvare la sua impresa dalla rovina, è costretto a dispiegare sforzi ben maggiori di quanto non farebbe per migliorarla.
Quindi il profitto risultante dal rapporto fra costo e prezzo non solo ci indica i prodotti che è più economico fabbricare, ma ci fa anche scoprire i procedimenti più economici per fabbricarli. Questi problemi vanno risolti sia dai sistemi socialisti che da quelli capitalistici, o da qualsiasi altro sistema economico, e quando si considera l'enorme accumulazione di prodotti e di beni fabbricati

le soluzioni che, nel gioco della libera concorrenza, i profitti e le perdite danno a questi problemi sono incomparabilmente più pertinenti di quelle che si possono ottenere con qualsiasi altro metodo.

Capitolo 22 - Il miraggio dell'inflazione

1 - Mi è parso necessario far notare, in molti casi, che una specifica politica avrebbe prodotto determinate conseguenze "a condizione che non vi sia inflazione". Nei capitoli dedicati ai lavori pubblici e al credito ho detto che sarebbe stata necessaria un'analisi delle complicazioni prodotte dall'inflazione. Ma moneta e politica monetaria sono così intimamente legate al processo economico, e talora in maniera così indissolubile, da rendere difficile una dissociazione dei fenomeni, anche se dovuta a necessità espositive; così nei capitoli in cui sono trattate le conseguenze dei vari interventi governativi o sindacali sull'occupazione, sul reddito e sulla produzione, si sono esaminate subito anche le conseguenze delle varie politiche monetarie.

Prima di considerarne gli effetti in alcuni casi particolari, vediamo le conseguenze generali dell'inflazione. E chiediamoci, anzitutto, perché vi si sia fatto sistematicamente ricorso, perché essa abbia sempre goduto del favore popolare, perché la musica incantatrice di questa sirena abbia sedotto uno dopo l'altro i governi di tutti i Paesi e li abbia alla fine trascinati sulla china dello sfacelo economico.

L'errore più scoperto e persistente su cui poggia il fascino dell'inflazione è la confusione fra "denaro" e "ricchezza". Già due secoli or sono Adam Smith scriveva: «Che la ricchezza consista nel denaro - oro o argento che sia - è nozione popolare, la quale deriva naturalmente dalla doppia funzione della moneta, volta a volta strumento di scambio e misura del valore [...]. Arricchirsi è venire in possesso di denaro; nel linguaggio comune ricchezza e denaro sono considerati sinonimi». Invece la vera ricchezza è ciò che si produce e si consuma: i cibi che mangiamo, gli abiti che indossiamo, le case che abitiamo, le ferrovie, le strade, le automobili, le navi, gli aeroplani, le fabbriche, le scuole, le chiese, i teatri, i pianoforti, i quadri e i libri.

Tuttavia l'ambiguità delle parole ricchezza e denaro è tale che anche coloro che sono consapevoli di questa confusione, durante i loro ragionamenti vi ricascano. Ognuno pensa che se ha più denaro può comprare più cose; se ha doppio denaro può comperare doppie cose; se ne avesse il triplo egli "potrebbe avere" il triplo dei beni. E da ciò si trae la conclusione, che sembra ovvia, che se lo Stato fabbricasse più moneta e la distribuisse a tutti, ognuno sarebbe proporzionalmente più ricco. Così ragionano gli inflazionisti più ingenui. Altri, che lo sono meno, capiscono che se le cose fossero così semplici lo Stato non avrebbe che da stampare banconote per risolvere tutti i problemi. Sanno che dovrebbe esserci un vincolo che limiti la somma di denaro aggiuntiva creata dallo Stato. Vorrebbero vedere un aumento che sia appena sufficiente da limitare un presunto "deficit" o "gap". Essi pensano che il potere d'acquisto sia sempre insufficiente, perché in qualche modo l'industria non distribuisce abbastanza denaro affinché i produttori possano riacquistare, come consumatori, quello che hanno prodotto. Essi presumono che esista qualche misteriosa "debolezza" del sistema. Alcuni ce la "dimostrano" ricorrendo a equazioni.
Da un lato dell'equazione considerano un determinato elemento una sola volta, mentre dall'altro lato essi contano, inconsapevolmente, più volte lo stesso elemento. Ne deriva un preoccupante scompenso fra quelli che essi chiamano i "pagamenti A" e i "pagamenti di A+B". Allora scendono in campo e premono sullo Stato perché metta in circolazione nuove banconote, in modo da poter felicemente effettuare i pagamenti di B che mancano.
Gli immaturi apostoli del "credito sociale" possono sembrare gente ridicola; ma ci sono innumerevoli scuole di inflazionisti più "sofisticati" i quali ci offrono progetti detti "scientifici" e propongono di stampare moneta, ma solo in una quantità che basti a colmare la pretesa "deficienza" - permanente o periodica che sia - della quale essi hanno determinato le dimensioni.

2 - Gli inflazionisti più illuminati riconoscono che ogni dilatazione del volume della moneta riduce il potere d'acquisto di qualsiasi unità monetaria. È come dire che questo fa aumentare il

prezzo di tutte le merci. Però questo non li turba. Al contrario, proprio per tale motivo essi reclamano l'inflazione! Taluni vi dimostrano che i poveri debitori si troveranno in una condizione meno sfavorevole di fronte ai ricchi creditori. Altri ritengono che ciò dia impulso all'esportazione e limiti l'importazione. Altri, infine, pensano che sia un rimedio eccellente per guarire una depressione, "riportare al punto di partenza" l'industria e raggiungere la "piena occupazione".
Non si contano le teorie che spiegano come l'accresciuta quantità di moneta - comprendendo in ciò il credito bancario - possa influire favorevolmente sui prezzi. Alcuni, come abbiamo visto, immaginano che la quantità di moneta possa aumentare indefinitamente senza influenzare i prezzi. Essi considerano questo accumularsi della moneta solo come un mezzo per accrescere il "potere d'acquisto" generale, per consentire a ciascuno di acquistare più cose di prima. Allora, o non hanno compreso che i consumatori possono procurarsi il doppio di beni solo a condizione che venga raddoppiata anche la produzione, oppure immaginano che l'unico ostacolo all'incremento della produzione non sia la deficienza di manodopera e ore di lavoro o l'insufficiente produttività, ma solo la mancanza di mezzi monetari; e di fatto essi sostengono che se la gente vuole taluni beni e le si fornirà il denaro per acquistarli, questi ultimi si produrranno automaticamente.
Un secondo gruppo - che include economisti davvero insigni - difende una teoria rigidamente meccanicistica della moneta, secondo la quale è la quantità di moneta a determinare i prezzi. Secondo la loro teoria tutta la moneta del Paese sarà offerta contro tutti i beni. Ne discende che il valore della quantità totale di moneta moltiplicato per la sua "velocità di circolazione" deve essere uguale al valore totale dei beni prodotti. Pertanto, supponendo che nessun mutamento si verifichi nella "velocità di circolazione", il valore dell'unità monetaria deve variare inversamente all'importo totale della moneta circolante. Se voi raddoppiate la quantità di moneta e di credito bancario voi raddoppiate esattamente il livello dei prezzi; se la triplicate triplicherete il livello; ovvero moltiplicate *n* volte la quantità di moneta e voi avrete contemporanea-

mente moltiplicato di *n* volte anche il prezzo delle merci. Occorrerebbe troppo spazio per illustrare ogni fallacia contenuta in questa tesi apparentemente plausibile.[15] Cercheremo invece di vedere perché e come un aumento della quantità di moneta determini un aumento dei prezzi. Un'aumentata quantità di moneta viene immessa nel mercato in modi del tutto particolari. Essi possono derivare dal fatto che lo Stato spenda più di quello che può fare o vuole fare con il ricavato delle tasse (o con i buoni del tesoro che i risparmiatori acquistano consegnando i propri risparmi). Supponiamo, ad esempio, che lo Stato stampi banconote per poter pagare i debiti ai fornitori del settore militare. La prima conseguenza è che il prezzo di tali forniture aumenta e che i fornitori e i loro dipendenti hanno più denaro di prima. (Per semplificare, come abbiamo fatto nel capitolo sulla fissazione dei prezzi, dove abbiamo rimandato l'esame delle complicazioni create dall'inflazione, ora, che trattiamo di inflazione, non ci soffermeremo sulle aggravanti prodotte dal controllo statale dei prezzi. Queste, ad ogni modo, non modificano sostanzialmente la nostra analisi; conducono semplicemente a una sorta di inflazione ritardata, che attenua o rende meno manifeste le conseguenze più immediate, ma aggrava le successive.)
I fornitori del settore militare e i loro dipendenti guadagnano, dunque, di più. Essi spendono il denaro, secondo i loro bisogni, per comperare merci e servizi. I venditori di questi beni e servizi potranno aumentare i loro prezzi, grazie a questo aumento di domanda. E coloro che hanno a disposizione maggior reddito saranno disposti a pagare prezzi più elevati invece di rinunciare a quei beni, perché avranno più denaro e ogni dollaro avrà ai loro occhi un valore soggettivo minore. Chiamiamo il gruppo dei fornitori di guerra (e i relativi dipendenti) gruppo A. Chiamiamo gruppo B coloro presso i quali essi acquistano direttamente merci e servizi a prezzi più alti. In conseguenza dell'aumento dei prezzi questo secondo gruppo acquisterà a sua volta più beni e servizi da un terzo gruppo, C. Similmente il gruppo C aumenterà i suoi prezzi e avrà più denaro per effettuare acquisti dal gruppo D, e così via, finché questo aumento dei prezzi e dei guadagni avrà virtualmente “coperto” tutta la nazione. Quando il processo sarà

compiuto, quasi tutti avranno maggiori introiti. Ma supponendo che la produzione dei servizi e delle merci non sia aumentata, saranno invece proporzionalmente aumentati i prezzi di queste merci e di questi servizi: il Paese non sarà più ricco di prima.
Ciò non significa, tuttavia, che il guadagno e la ricchezza individuale - relativa o assoluta - debbano essere gli stessi di prima. Al contrario, l'inflazione modificherà certamente in diversa misura la situazione di un gruppo rispetto a quella di un altro. I gruppi più avvantaggiati saranno quelli che riceveranno per primi questo denaro supplementare. I guadagni del gruppo A, ad esempio, aumenteranno prima che siano cresciuti i prezzi; quindi gli appartenenti al gruppo A potranno acquistare più merci. Quelli del gruppo B potranno cominciare a guadagnare solo più tardi, quando i prezzi saranno già un po' aumentati; anche questo gruppo B potrà effettuare acquisti a buone condizioni. Tuttavia durante questo periodo i gruppi che non hanno ancora cominciato a guadagnare maggiormente sono costretti a pagare più care le merci che acquistano, in quanto i prezzi si sono innalzati; ciò significa che il livello di vita di questi gruppi si è abbassato.
Si può rendere ancora più evidente questo processo con una serie di esempi numerici. Dividiamo ipoteticamente l'intero complesso economico in quattro gruppi principali di produttori, A, B, C e D, i quali ricevono i vantaggi dell'inflazione in questo ordine di successione. Quando il guadagno del gruppo A è aumentato del 30 per cento, i prezzi dei beni che esso acquista sono ancora fermi. Quando il guadagno del gruppo B ha raggiunto il 20 per cento, i prezzi sono aumentati del 10 per cento. Ma quando il guadagno del gruppo C è salito del 10 per cento, i prezzi lo sono del 15 per cento. E quando il reddito del gruppo D non è ancora neppure cominciato, i prezzi dei beni che esso deve acquistare sono saliti del 20 per cento. In altri termini, i profitti che i primi gruppi di produttori traggono dall'inflazione, con prezzi e salari aumentati, sono necessariamente acquisiti a spese delle perdite subite (come consumatori) dai gruppi di produttori che per ultimi hanno aumentato prezzi e salari.
Se dopo qualche anno l'inflazione subisce una battuta d'arresto, può anche accadere che alla fine si produca un aumento medio

del reddito, diciamo del 25 per cento, e un corrispondente aumento dei prezzi, entrambi equamente ripartiti fra tutti i gruppi. Ma ciò non annulla i guadagni e le perdite del periodo di transizione. Il gruppo D, ad esempio, anche se i suoi guadagni e i prezzi sono alla fine saliti del 25 per cento, non potrà acquistare che la stessa quantità di merci e servizi di prima dell'inflazione. Quindi non potrà mai recuperare la perdita subita nel periodo in cui, mentre il suo reddito e i suoi prezzi non erano aumentati, doveva pagare un aumento del 30 per cento sulle merci e i servizi che acquistava dagli altri gruppi di fabbricanti della comunità A, B e C.

3 - L'inflazione, dunque, è un esempio in più per illustrare la nostra lezione fondamentale. Può recare un momentaneo vantaggio a un gruppo, ma solo a detrimento degli altri gruppi e, a lungo andare, finisce per arrecare disastrose conseguenze all'intera economia del Paese. Anche un'inflazione relativamente lieve turba la struttura della produzione, facendo diventare ipertrofiche certe industrie e anemiche talune altre. Essa implica sperpero e cattivo impiego di capitali. Quando l'inflazione finisce - o denuncia una battuta d'arresto - il capitale male investito, sotto forma di macchine o stabilimenti e uffici, non può più dare che un interesse insufficiente e perde gran parte del valore. Né d'altra parte è possibile bloccarla in maniera graduale (il che consentirebbe di evitare una depressione troppo forte), a un momento prefissato o quando i prezzi hanno raggiunto un livello prestabilito, perché le forze politiche o quelle economiche diventano incontrollabili. Voi non potete sostenere che l'inflazione produrrà un aumento dei prezzi del 25 per cento senza che qualcuno vi ribatta che il vostro discorso vale benissimo anche per un aumento doppio, cioè del 50 per cento, o quadruplo, cioè del 100 per cento. I partiti politici che hanno tratto vantaggio dall'inflazione insisteranno perché sia mantenuta. Inoltre è impossibile, in un periodo d'inflazione, controllare il valore della moneta, perché - l'abbiamo visto - il rapporto fra quantità di moneta e valore della moneta non è rigidamente proporzionale. Non potete, ad esempio, dire in anticipo che se la quantità di moneta aumenterà del 100 per cento l'unità monetaria perderà il 50 per cento del proprio valore perché

- come sappiamo - il valore della moneta dipende soprattutto dalle valutazioni soggettive di coloro che la possiedono. E questi giudizi non dipendono soltanto dalla quantità, ma anche dalla *qualità* della moneta posseduta. In tempo di guerra il valore di una moneta, non ancorata all'oro, è destinato ad aumentare sul mercato dei cambi con la vittoria e a precipitare con la sconfitta, indipendentemente dai mutamenti del volume della circolazione. Una valutazione attuale dipende talora da quel che si pensa possa diventare il volume *futuro*. E, come avviene per le speculazioni nel mercato delle merci, ognuno si accorge che la valutazione che egli fa della moneta non è solo determinata dalla propria opinione, ma anche da quella che egli attribuisce *agli altri*.
Tutto ciò spiega perché, una volta scatenatasi l'iper-inflazione, il valore della moneta diminuisca con un ritmo molto più rapido di quanto non aumenti realmente, o abbia probabilità di aumentare, il suo volume. Giunti a questo punto non si è lontani dal completo disastro e dalla bancarotta.

4 - Tuttavia l'infatuazione per l'inflazione non si spegne mai. Si direbbe che nessun Paese sia capace di trarre profitto dall'esperienza altrui e che nessuna generazione sappia apprendere dalle sofferenze di quelle che l'hanno preceduta. Ogni generazione e ogni Paese inseguono la stessa chimera. Ognuno cerca di cogliere questa rosa di Gerico che si riduce in polvere e cenere sul palmo della mano. Perché è nella natura stessa dell'inflazione creare illusioni senza fine.
Ai nostri giorni l'argomento prediletto per difenderla è che essa "rimette in moto il dinamismo dell'industria", ci salva dalle perdite irreparabili della depressione e della disoccupazione e ci dà la "piena occupazione". Nella sua formulazione più elementare questo ragionamento ha sempre le proprie radici nella famosa e immemorabile confusione tra denaro e ricchezza. Si sostiene che l'inflazione ricrei un nuovo "potere d'acquisto" e che i suoi benefici effetti si moltiplichino, dilatandosi in cerchi sempre più larghi, come avviene quando si getta un sasso nell'acqua. Abbiamo invece visto che il vero potere d'acquisto non è quello; esso è co-

stituito da ben altri elementi. Non può essere aumentato solo perché si sono stampati nuovi pezzi di carta, chiamati dollari. In un'economia di scambio il processo fondamentale consiste nel fatto che A scambia i suoi prodotti con quelli di B.[16] Ciò che veramente l'inflazione determina è un mutamento dei rapporti fra prezzi e costi di produzione.

All'inflazione si chiede anzitutto di fare aumentare il prezzo delle merci in funzione dei salari, al fine di reintegrare il profitto e incoraggiare l'investimento dei capitali nei settori di maggiori risorse, ristabilendo in tal modo un rapporto accettabile fra prezzi e costi di produzione.

È facile comprendere che questo stesso risultato lo si potrebbe conseguire, in modo molto più semplice e onesto, con una riduzione dei salari. Ma i sostenitori più capziosi dell'inflazione vi dimostreranno che per ragioni politiche ciò è impossibile. Talvolta essi vanno più lontano e accusano di essere "nemici della classe operaia" coloro che, per riassorbire la disoccupazione, propongono di ridurre i salari. Ma, diciamolo chiaramente, essi vogliono ingannare i lavoratori, perché è chiaro che con l'aumento dei prezzi si riducono i salari reali (e cioè il potere di acquisto).

Essi dimenticano che la classe operaia conosce ormai bene i problemi del lavoro; che i sindacati più potenti si avvalgono dell'ausilio di economisti che conoscono alla perfezione gli indici dei prezzi e che gli operai non si lasciano ingannare facilmente. Nelle condizioni attuali, le scelte politiche che essi invocano non sono in grado di far loro conseguire gli scopi economici e politici che si prefiggono. Perché sono proprio i sindacati più potenti, quelli i cui salari avrebbero più bisogno d'essere ridotti, a battersi con più vigore per farli aumentare, fino a non importa quale aumento del costo della vita. Finché tale influenza dei potenti sindacati prevarrà, il rapporto tra salari e prezzi sarà paralizzato. E la scala dei salari, che è già deformata nella sua struttura, lo sarà sempre più.

La grande massa dei lavoratori non iscritti alle organizzazioni sindacali, che prima dell'inflazione aveva già salari inferiori ad altri (l'azione delle *unions* li ha tenuti lontani dai lavori più sindacalizzati), durante il periodo di transizione sarà colpita ancor più duramente a causa dell'aumento dei prezzi.

5 - In sostanza, i sostenitori più scaltri dell'inflazione sono insinceri. Essi non difendono la propria causa con completa franchezza e finiscono per imbrogliarsi da soli. Cominciano a parlarvi di carta moneta - e questi sono gli inflazionisti più ingenui - come se si trattasse di una forma di ricchezza che si possa creare a volontà, limitandosi a stampare banconote. Discorrono con gravità di questo "moltiplicatore", grazie al quale ogni nuovo dollaro stampato e speso dallo Stato diverrebbe, quasi per magia, l'equivalente di molti altri dollari, che si aggiungono alla ricchezza del Paese. Essi insomma sviano l'attenzione loro e del pubblico dalle vere cause della depressione, che risiedono quasi sempre nella perturbazione del rapporto salari-costi-prezzi: la disarmonia tra i salari e i prezzi, tra i prezzi delle materie prime e quelli dei prodotti finiti, oppure tra un prezzo e un altro, tra un salario e un altro. C'è sempre un momento in cui questo rapporto disarmonico soffoca lo stimolo alla produzione e la paralizza; e data l'organica interdipendenza dei fattori della nostra economia di scambio, la crisi si propaga. Non si pensi di poter rimettere in marcia la produzione finché non si siano corretti i cattivi rapporti.
È vero che l'inflazione talora può correggerli, ma è un sistema violento e dannoso, perché le modificazioni che essa determina non si attuano chiaramente e onestamente, ma in virtù di un'illusione. È come se vi facessero alzare un'ora prima facendovi credere che sono le otto, mentre sono le sette. E forse non a caso il mondo è ricorso all'inganno di anticipare di un'ora tutti i suoi orologi per ottenere tale risultato, se per ottenerne uno simile nel campo dell'economia è dovuto ricorrere all'inflazione.
L'inflazione stende un velo d'illusione su tutto il processo economico. Essa illude tutti: anche coloro che danneggia. Non siamo forse abituati a valutare la nostra ricchezza e il nostro guadagno commisurandoli alla quantità di moneta che possediamo? È così radicata questa abitudine mentale che anche gli economisti di professione e gli esperti di statistica non riescono a staccarsene. Non è sempre facile configurare i rapporti economici in termini di beni reali e di benessere reale. Chi di noi non si sente più fiero - e più

ricco - quando gli si dice che il reddito nazionale (valutato in dollari) è raddoppiato, in paragone a quello che era prima dell'inflazione? Anche il piccolo impiegato, che guadagnava 25 dollari la settimana, e che oggi ne guadagna 35, crede di essere in qualche modo più ricco, anche se il costo della vita è raddoppiato. Certo egli non è cieco e vede bene che il costo della vita è cresciuto. Ma egli non conosce la sua vera situazione. L'inflazione è per lui l'auto-suggestione, l'ipnotismo, l'anestetico che ha sedato il dolore dell'operazione. *L 'inflazione è l'oppio dei popoli.*

6 - D'altra parte, è questa la sua funzione politica. Se i nostri Stati che hanno scelto la logica dell'economia "pianificata" hanno fatto così frequente ricorso all'inflazione, è proprio perché essa confonde tutto.
Nel capitolo 4 abbiamo visto, per prendere un solo esempio, come sia sbagliato ritenere che i lavori pubblici siano veramente fonte di nuovo lavoro. Se essi sono pagati con il ricavato delle tasse, ogni dollaro speso dallo Stato è prelevato dalle tasche del contribuente, il quale non l'ha più per le proprie spese. Per ogni posto di lavoro creato dallo Stato viene annullato un posto di lavoro nell'impresa privata.
Ma è possibile immaginare che i lavori pubblici non siano pagati con le imposte? Che siano pagati creando un deficit del bilancio statale, cioè con l'aumento del debito pubblico o con l'espediente della stampa delle banconote? In questo caso sembra che le conseguenze ora descritte non si producano. Sembra che le spese per i lavori pubblici debbano essere compensate da un "nuovo" potere d'acquisto; né si può dire che questo potere d'acquisto sia stato sottratto ai contribuenti. Lì per lì sembra che la nazione abbia ottenuto qualcosa per niente.
Ma, continuando a sviluppare il tema al centro della nostra riflessione, consideriamo le conseguenze più remote. Presto o tardi, bisognerà che il denaro avuto in prestito sia restituito. Lo Stato non può accumulare all'infinito debiti su debiti, altrimenti fallirebbe. Lo osservava nel 1776 Adam Smith: «Quando i debiti di uno Stato si sono accumulati fino a raggiungere una certa entità, credo ci siano pochi casi nei quali essi sono stati pagati onestamente e

interamente. Per liberarsi del debito pubblico, se mai ci si è riusciti, è sempre stata necessaria la bancarotta, qualche volta formale e sempre sostanziale, per quanto lo Stato abbia spesso effettuato rimborsi fittizi».

Quando dunque si trova a dover rimborsare il debito contratto per i lavori pubblici, lo Stato deve aumentare le imposte dell'equivalente della spesa sostenuta. In quel momento esso sopprime, per questo stesso fatto, più lavoro di quanto ne abbia creato. Le imposte supplementari non solo sottraggono al contribuente un equivalente potere di acquisto, ma annullano ogni incentivo alla produzione, riducendo la ricchezza totale e il reddito del Paese.

Il solo modo per sfuggire a questa conclusione è quello di supporre (come fanno naturalmente i fautori di una spesa pubblica illimitata) che i politici al potere facciano queste spese solo per difenderci da quello che altrimenti sarebbe un periodo di depressione o "deflazione" e che poi rimborsino veramente questi debiti appena ritorna un periodo normale, che altrimenti sarebbe di boom o "inflazione".

Si tratta di un'ipotesi ricca d'inganni, perché sfortunatamente i politici al potere non agiscono mai così, tanto sono precarie le previsioni economiche e forti le pressioni politiche. Le spese effettuate creando sistematicamente un deficit di bilancio danno origine a interessi così potentemente organizzati, che essi cercheranno di mantenere tale deficit a ogni costo.

Se non si cerca di pagare onestamente questo debito accumulato nel corso del tempo e si persiste invece nel voler ricorrere all'inflazione, allora si provocano i risultati che abbiamo già descritti. Perché il Paese, considerato nella sua totalità, non può avere niente in cambio di niente. La stessa inflazione è una forma di tassazione ed è la peggiore; è quella che grava più pesantemente sui più deboli. Quando vi si dichiara che l'inflazione colpisce tutti allo stesso modo e in uguale misura (il che, come abbiamo detto, non è mai vero), si deve rispondere che sarebbe proprio come imporre una tassa generale e indiscriminata su tutte le vendite, sul latte e sul pane esattamente come sui diamanti e sulle pellicce.

C'è chi dice che essa equivalga a una semplice tassa sui guadagni, percentualmente uguale per tutti, senza eccezioni. È invece

un’imposta non solo su tutte le spese, ma anche sul risparmio e sull’assicurazione sulla vita. Di fatto è un’imposta generale e senza eccezioni sul capitale, per cui il povero deve pagare nella stessa misura del ricco.
L’inflazione causa anzi guai anche peggiori, perché, come abbiamo visto, non può colpire tutti nella stessa misura. Proporzionalmente può colpire più il povero del ricco, sfuggendo a ogni controllo. Colpisce in tutte le direzioni e a capriccio. L’inflazione è una tassa le cui aliquote non sono determinate dall’autorità fiscale. Sappiamo quant’è oggi, ma ignoriamo quanto sarà domani, né domani sapremo quanto sarà domani l’altro.
E come accade per ogni altra imposta, tutti dobbiamo tenerne conto nel prendere le nostre decisioni: sia che riguardino le nostre spese personali, sia che abbiano a che fare con le nostre attività. L’inflazione scoraggia la prudenza e il risparmio, stimolando il gioco e ogni forma di spreco e prodigalità. La sua natura è tale che essa rende più vantaggioso lo sperpero piuttosto che la produzione; essa lacera il tessuto dei normali rapporti di un’economia stabile. Le sue ingiustizie senza scuse trascinano l’uomo a disperati rimedi. Essa semina i germi del fascismo e del comunismo, incita i popoli a chiedere controlli totalitari. E, invariabilmente, sfocia nell’amara delusione e nel disastro.

Capitolo 23 - L’attacco al risparmio

1 - Da tempo immemorabile la saggezza dei proverbi ci ricorda i vantaggi del risparmio e ci pone in guardia contro le funeste conseguenze della prodigalità e dello sperpero. Nel buonsenso degli antichi proverbi si riflettono i principi della morale comune e i prudenti giudizi tratti dall’esperienza umana. Ma ciò non impedisce che tutti i giorni ci siano taluni spendaccioni e anche qualche teorico pronto a giustificarne la condotta.
Respingendo le fallaci concezioni del loro tempo, gli economisti classici ci dimostravano che se il risparmio rappresenta la condotta più saggia dell’individuo, questo è vero anche per le nazioni. Essi dimostravano che il risparmiatore sagace che accantona una parte del reddito per le proprie necessità future, lungi dal recar

danno alla società, produce vantaggi inestimabili. Ma oggi la virtù antica del risparmio e gli argomenti addotti a suo sostegno dagli economisti classici sono sempre più vilipesi con argomenti ritenuti nuovi, tanto che è diventata di moda l'opposta dottrina della spesa. A render più chiaro questo problema credo possa giovare il classico esempio utilizzato da Bastiat. Immaginiamo che due fratelli, uno prodigo e l'altro risparmiatore, abbiano ereditato una somma che assicura loro una rendita annua di 50 mila dollari. Non preoccupiamoci delle tasse sul reddito, né di sapere se questi due fratelli debbano lavorare per vivere; nel nostro caso questi due problemi non hanno molta importanza.

Alvin, il primogenito, è uno scialacquatore. Egli sperpera non solo per naturale inclinazione, ma per principio. Si dimostra in tal modo discepolo di Rodbertus (per non risalire ancora più indietro nel passato), il quale a metà del XIX secolo sosteneva che chi possiede capitali «deve spendere fino all'ultimo centesimo di reddito, per le sue comodità e per i suoi piaceri, perché a far economie si produce un'inutile accumulazione di beni. E tutto questo, invece di dar lavoro agli operai, glielo sottrae».[17] Vediamo dunque Alvin nei night club; egli distribuisce mance a profusione, ha una residenza principesca, numerosi domestici, due autisti e non si pone problemi quando vuole acquistare automobili; ha una scuderia da corsa, uno yacht, fa viaggi, colma la moglie di braccialetti, diamanti e pellicce, distribuendo regali costosissimi e inutili pure a tutti i suoi amici. Per condurre questa vita egli deve erodere il capitale. Ma che importa? Se fare economia è un peccato, il non farne diventa una virtù e, in ogni caso, così facendo egli compensa i danni causati dalle economie di quello spilorcio di suo fratello Benjamin.

È inutile dire che Alvin è il beniamino di sarte, camerieri, ristoratori, pellicciai, gioiellieri e aziende di lusso di ogni genere. È considerato un pubblico benefattore. Si vede bene che egli dà lavoro a tutti e che distribuisce il suo denaro a destra e a manca.

Suo fratello Benjamin, per contro, è meno popolare. Lo si vede di rado da gioiellieri e pellicciai o nei locali notturni; non chiama per nome i camerieri. Mentre Alvin non si accontenta di spendere i

50 mila dollari della sua rendita, ma intacca anno per anno il capitale, Benjamin vive molto più modestamente e non spende che 25 mila dollari. Evidentemente - pensano quelli che attorno a lui non vedono più in là del loro naso - con lui c'è metà lavoro che con Alvin, e i 25 mila dollari che egli non spende sono inutili ed è come se non esistessero.
Vediamo ora che cosa effettivamente Benjamin fa di questi dollari. Mediamente egli ne destina 5 mila alla beneficenza e agli amici bisognosi. Le famiglie aiutate da questo denaro lo spendono a loro volta, sia dal droghiere che in abiti o in spese d'affitto, così che questo denaro crea tanto lavoro come se l'avesse speso Benjamin per sé. La differenza sta in ciò, che con le persone da lui beneficiate è aumentato il numero dei consumatori, il che consente di produrre beni di prima necessità invece che prodotti voluttuari o superflui.
Questo fatto non manca di far riflettere spesso Benjamin. Egli si chiede se ha fatto bene a spendere i suoi 25 mila dollari. Le spese incontrollate e volgarmente ostentate, delle quali Alvin si compiace, creano non soltanto invidia e irritazione in coloro che a mala pena riescono a tirare avanti, ma accrescono realmente le loro difficoltà. Benjamin si rende conto che in qualsiasi momento il potenziale produttivo del Paese è limitato, dato che più i capitali sono impiegati per produrre oggetti di lusso e inutili, meno ne restano per i prodotti di prima necessità, indispensabili alla vita di tante persone.
Meno capitali Benjamin prende per sé, più ne lascia agli altri. Egli pensa che, limitando le proprie spese ai beni di prima necessità, contribuisce alla soluzione dei problemi determinati dalla sperequazione della ricchezza e del reddito.
Certo, non bisogna esasperare questa moderazione nella spesa, ma Benjamin è convinto che tutti coloro i quali posseggono un po' più del normale dovrebbero praticarla un poco.
Vediamo ora, lasciando da parte le convinzioni di Benjamin, che cosa succede dei 20 mila dollari che non spende né regala. Egli non lascia che si accumulino nel suo portafoglio o in cassaforte: li deposita in banca o li investe. Se li deposita in una banca commerciale o di risparmio per prestiti a breve termine, o la banca li

presta a un’impresa o se ne serve per acquistare titoli. In altri termini, in modo diretto o indiretto Benjamin ha investito il proprio denaro. Ma quando s’investe denaro, questa ricchezza è usata per comprare beni fondamentali (immobili, uffici, fabbriche, navi, autocarri o macchine). Ciascuno di tali acquisti mette in circolazione denaro e dà tanto lavoro quanto se si fosse spesa la stessa somma per consumi diretti.
Nel mondo moderno, dunque, il risparmio non è che una forma di spesa. La sola differenza sta in ciò, che il denaro risparmiato viene trasferito dal risparmiatore ad altri, che l’adoperano per creare nuovi mezzi di produzione. Dal punto di vista della creazione di lavoro, i “risparmi” e le spese fatte da Benjamin procurano alla società tanto lavoro - e mettono in circolazione tanto denaro - quanto le spese di Alvin, che ha solo speso, senza risparmiare. La sola differenza sta nel fatto che il modo di spendere di Alvin è più appariscente: bisogna porre una maggiore attenzione, e riflettere un po’, per convincersi che ogni dollaro risparmiato da Benjamin procura tanto lavoro quanto ogni dollaro sperperato da Alvin.
Passa una decina d’anni e Alvin è rovinato. Non lo si vede più nei ritrovi notturni e nei negozi eleganti, e i suoi protetti di un tempo ora ne parlano come di uno stupido. Egli deve scrivere a Benjamin e chiedere il suo aiuto. Questi, che continua a spendere e a risparmiare in egual misura, procura più lavoro che mai, perché il suo reddito, grazie agli investimenti realizzati, è aumentato. Anche il suo capitale è cresciuto. In virtù degli investimenti, la ricchezza e il reddito nazionale si sono inoltre sviluppati, ci sono più fabbriche e una maggior produzione.

2 - Ma questo esempio dei due fratelli non è sufficiente a dissipare tutti le falsità diffuse in questi ultimi anni in tema di risparmio. Molti errori derivano da confusioni così elementari da sembrare incredibili, soprattutto quando li si ritrovano presso economisti di grande fama. Ci si serve, ad esempio, della parola “risparmio” in due diverse accezioni: talvolta a indicare la “tesaurizzazione” del denaro e in altri casi invece per definire l’”investimento” del denaro, senza precisare in qual senso la si adoperi e generando, quindi, confusione fra i due termini.

Accumulare denaro, banconota su banconota, senza una ragione o una causa che lo giustifichi, e su larga scala, è quasi sempre dannoso. Ma questa specie di tesaurizzazione è estremamente rara. Qualcosa di apparentemente simile accade spesso dopo un periodo di involuzione economica. Sia le spese sia gli investimenti subiscono allora una contrazione. I consumatori riducono gli acquisti. Lo fanno, in buona parte, perché temono di perdere il lavoro e vogliono conservare più che possono le proprie risorse: non tanto, quindi, perché desiderino consumare meno.
I consumatori possono essere indotti a non comprare anche da un'altra ragione: i prezzi delle merci hanno subito un ribasso ed essi temono un altro ribasso. Differendo di poco i loro acquisti, sperano di poter comperare di più con la stessa somma. Non vogliono trasformare il loro denaro in beni che stanno per valere meno; preferiscono conservarlo perché ritengono che il suo valore (relativo) aumenterà.
La stessa prospettiva può trattenerli dall'investire tale denaro; hanno perso fiducia nella convenienza degli affari o almeno ritengono che, aspettando qualche mese, potranno comprare titoli o obbligazioni a minor prezzo. In sostanza sono riluttanti ad acquistare merci che tendono al ribasso o desiderano conservare denaro suscettibile di rivalutazione.
Definire "risparmio" questa temporanea astensione dall'acquisto, che con il risparmio non ha nulla a che vedere, significa giocare sul significato delle parole. Ed è un errore ancora più grande affermare che questo preteso "risparmio" sia la *causa* delle depressioni economiche. Ne è invece la *conseguenza.*
È vero che questa riluttanza a fare acquisti può accentuare o prolungare una crisi già in atto, ma non l'ha determinata. La verità è che questa atmosfera d'incertezza si crea quando lo Stato interviene a vanvera negli affari, e non si sa bene che cosa farà in futuro. Allora non si investono più i propri redditi. Le aziende e i privati lasciano che il proprio denaro si accumuli in banca. Essi mettono da parte maggiori riserve contro l'imprevisto. Questo accumularsi di capitali può sembrare la causa di una successiva recessione, ma non è così. La vera causa è l'incertezza generata dalle decisioni politiche. L'aumento dei capitali liquidi delle

aziende e dei privati non è che un anello della catena di conseguenze che questa incertezza ha determinato. Fare del risparmio eccessivo il responsabile della depressione economica sarebbe come attribuire il ribasso del prezzo delle mele non a un raccolto abbondante, ma al rifiuto dei consumatori di pagarle di più.

Ma quando ci si mette a deridere un costume o un'istituzione, qualsiasi argomento, anche assurdo, sembra buono. Si dice che le industrie produttrici di beni di consumo sono create in vista di una certa domanda e che se la gente si mette a risparmiare, tutto questo delude le previsioni e dà il via a una crisi: un'affermazione fondata sul noto errore di dimenticare che ciò che si risparmia nei beni di consumo viene speso in beni di capitalizzazione, e che "economizzare" non vuol dire necessariamente sottrarre risorse alle spese complessive della comunità. In questa tesi, la sola verità è che qualsiasi mutamento improvviso può causare uno stato di turbamento. Una perturbazione si avrebbe se i consumatori orientassero improvvisamente le loro richieste da un bene verso un altro: sarebbe deleterio per l'economia se i risparmiatori trasferissero improvvisamente la loro domanda dai beni di capitalizzazione ai beni di consumo.

Infine si attacca il risparmio dicendo semplicemente che esso sarebbe assurdo. Si ricorda a tale proposito il diciannovesimo secolo come quello che avrebbe inculcato negli individui una dottrina che li esorterebbe ad accrescere incessantemente le dimensioni di una torta che essi però non mangiano mai. È un'immagine infantile e ben ingenua del risparmio. Spieghiamo questo concetto con un esempio un po' più concreto. Immaginiamo, ad esempio, che una nazione risparmi complessivamente circa il 20 per cento di quel che produce in un anno. Questa cifra supera di molto il risparmio netto che si è realmente avuto negli Stati Uniti,[19] secondo le statistiche ufficiali. Ma è una cifra tonda, che rende più facili i nostri calcoli e ha il vantaggio di far nascere qualche dubbio in tutti quelli che ci definiscono eccessivamente risparmiatori.

Grazie a questo risparmio annuale e agli investimenti che consente, la produzione annua totale del Paese aumenterà ogni anno. (Per studiare questo solo fenomeno del risparmio non teniamo

conto, per ora, delle fasi improvvise di grande espansione economica, delle depressioni o di altre fluttuazioni, che lo renderebbero più complicato.) Fissiamo l'aumento annuo della produzione nella misura del 2,5 per cento. (Per rendere più semplici i nostri calcoli supponiamo che l'aumento avvenga in misura aritmeticamente costante.)
Considerando un periodo di undici anni noi otterremo il seguente quadro:
Esaminando questa tabella rileviamo, anzitutto, che la produzione totale aumenta ogni anno grazie al risparmio. (Un aumento si avrebbe probabilmente anche se la somma annualmente investita nel rinnovo dei macchinari o nella creazione di nuovi impianti rimanesse immutata; l'aumento sarebbe però modesto. In ogni caso anche questa ipotesi presuppone che per creare il complesso industriale esistente si sia fatto in precedenza un investimento adeguato.) Il risparmio è dunque servito, anno per anno, ad aumentare il numero o a migliorare la qualità delle attrezzature: in sostanza ad accrescere la produzione nazionale. La torta diventa, quindi, ogni anno più grande, ma per uno strano ragionamento qualcuno è indotto a giudicare tutto ciò come una disgrazia. È vero che la torta non viene mangiata tutta ogni anno. Ma ciò non accade per un'assurda costrizione, dato che ogni anno c'è da mangiare una torta più grossa, così che dopo undici anni, secondo l'esempio della nostra tabella, la torta dei soli consumatori è uguale alle due torte sommate dei produttori e dei consumatori del primo anno. In più il capitale industriale, cioè il potenziale produttivo, è anch'esso aumentato del 25 per cento rispetto al primo anno.
Prendiamo in esame altri punti. Il fatto che il 20 per cento del reddito nazionale ogni anno sia assorbito dal risparmio non danneggia in alcun modo le industrie produttrici di beni di consumo. Se il primo anno esse non vendevano che le 80 unità prodotte (e non si era verificato alcun rialzo dei prezzi, causato dalla impossibilità di soddisfare la domanda), non sarebbero state così sciocche da preparare i loro piani di produzione in base a una previsione di vendita, per il secondo anno, di 100 unità. In altri termini, le industrie dei beni di consumo sono *già regolate* sull'ipotesi che

la percentuale del risparmio si mantenga invariata. Solo un *aumento inatteso, improvviso e notevole* del risparmio sconvolgerebbe i loro progetti e li lascerebbe con prodotti invenduti. Lo stesso turbamento colpirebbe, come abbiamo già notato, le industrie dei beni di *capitalizzazione,* se si verificasse una improvvisa e notevole *diminuzione* dei risparmi. Se il denaro precedentemente riservato a questi risparmi venisse improvvisamente impiegato nell'acquisto di beni di consumo, ciò non porterebbe a un aumento dell'occupazione, ma a un rialzo del prezzo di tali beni e a un ribasso di quelli di capitalizzazione. Il primo risultato di questo mutamento sarebbe uno spostamento forzato della manodopera e una momentanea *contrazione* dell'occupazione, a causa degli effetti prodotti sulle industrie dei beni capitali. La conseguenza successiva sarebbe una caduta della produzione sotto il livello che essa avrebbe raggiunto altrimenti.

3 - Ma non è tutto qui. I nemici del risparmio cominciano con il fare una distinzione - giustissima, d'altra parte - tra "risparmio" e "investimento".[20] Ma poi ne parlano come se questi due termini potessero variare ognuno per proprio conto e come se, soltanto per un caso, le due quantità potessero essere uguali. Essi rappresentano la situazione a tinte fosche. Da una parte si vedono i risparmiatori, i quali continuano ad accantonare il loro denaro, testardamente, stupidamente, senza scopo; dall'altra parte vi sono invece opportunità limitate di investimento che non possono assorbire tali risparmi. Non ne può che derivare una paralisi dell'economia. Essi dichiarano allora che esiste un solo rimedio e uno solo: che lo Stato metta le mani su questi stupidi e dannosi risparmi e li utilizzi in un modo qualsiasi, fosse anche per scavare inutili fossati o costruire piramidi, che rendano produttivo questo denaro e diano lavoro alla manodopera.
In questo quadro e in questa "soluzione" è tutto così falso che qui non possiamo indicare che gli errori principali. Il "risparmio" non può superare gli "investimenti" che per le somme effettivamente tesaurizzate con lo scopo di *tesaurizzarlo.* Al giorno d'oggi non c'è molta gente che, in una società moderna come gli Stati Uniti,

conservi monete o banconote nelle calze di lana o sotto i materassi. Nella misura davvero modesta in cui questo fenomeno può verificarsi, esso ha già esercitato i propri effetti sul livello dei prezzi; e non sempre tali effetti si sommano, perché quando gli avari e gli accumulatori di denaro muoiono e i loro tesori vengono alla luce e sono distribuiti, si ha una "detesaurizzazione" che compensa probabilmente la "tesaurizzazione". Ma nell'economia generale il peso di queste somme è davvero insignificante.
Se il denaro viene depositato nelle casse di risparmio o nelle banche commerciali, queste - come abbiamo visto - lo prestano o l'investono, perché non possono permettersi di conservare fondi inattivi. Una sola ragione può indurre la gente a trattenere il denaro liquido - o le banche a conservare fondi inattivi, perdendo gli interessi -: il timore di una imminente diminuzione dei prezzi delle merci o, per le banche, quello di correre rischi troppo grandi. Ma ciò non accade che quando si manifestano i segni premonitori di una crisi; allora sono essi a provocare la "tesaurizzazione" e non questa a provocare la crisi.
A parte, dunque, tale trascurabile quantità, il risparmio e gli investimenti tendono a equilibrarsi, come accade per l'offerta e la domanda in un libero mercato. Perciò risparmio e investimenti si possono rispettivamente definire come l'offerta e la domanda di nuovo capitale. E come l'offerta e la domanda di un qualsiasi bene sono equilibrate dai prezzi, così l'offerta e la domanda di capitali sono equilibrate dal tasso di interesse. Il tasso d'interesse non è che un nome particolare dato al prezzo del denaro prestato; è un prezzo come un altro.
Negli ultimi anni, questa materia è stata talmente aggrovigliata dai più complicati sofismi e dalle più disastrose politiche governative costruite su di essi, che in questo campo ci sarebbe veramente da disperare della possibilità di un ritorno al buon senso e alla ragione. C'è una specie di patologica fobia dell'interesse troppo elevato. Ci viene detto che se esso è "troppo alto" l'industria non ha convenienza a farsi prestare capitali e a investirli in nuovi stabilimenti e impianti. Negli ultimi decenni questa argomentazione ha talmente impressionato l'opinione pubblica, che ovunque i governi hanno attuato, con mezzi artificiali, la politica

della moneta a buon mercato. Ma questa argomentazione, quando considera l'aumento della richiesta di capitali, ignora completamente le conseguenze di tutto ciò sull'offerta dei capitali. Ecco un esempio dell'errore consistente nel considerare le conseguenze di una politica solo nei confronti di un gruppo particolare, trascurando gli altri.
Se - in rapporto al rischio che si corre - il tasso d'interesse è mantenuto troppo basso, i capitali non verranno né risparmiati né prestati. I fautori del "denaro a buon mercato" credono che il risparmio si crei automaticamente, insensibile al premio che gli si offre, perché chi è ricco a sazietà non può fare altro del proprio denaro. Ma essi non si curano di precisare a quale livello del proprio reddito un uomo possa decidere di cominciare un pur minimo risparmio, senza preoccuparsi né del tasso d'interesse, né dei rischi che corre.
Rimane il fatto che, per quanto il risparmiatore molto ricco sia meno sensibile al tasso di interesse di chi è solo moderatamente ricco, il risparmio di ciascuno di noi è influenzato da tale tasso. Valendosi di un'argomentazione spinta all'estremo, sostenere ad esempio che il volume del risparmio reale non subirebbe contrazioni se si riducesse fortemente il tasso d'interesse sarebbe come dire che la produzione totale dello zucchero non subirebbe riduzioni qualora se ne riducesse in maniera significativa il prezzo, perché i produttori più efficienti - cioè quelli che producono al minor costo - continuerebbero a produrlo in uguale misura. Simile argomentazione non tiene conto del risparmiatore marginale e trascura, inoltre, la grande massa dei risparmiatori.
Se il tasso d'interesse è mantenuto artificialmente basso si ottiene lo stesso risultato che si ha quando si mantiene un prezzo qualsiasi sotto il normale livello di mercato: aumenta la richiesta, diminuisce l'offerta; aumenta la richiesta di capitali, ne diminuisce l'offerta. Comincia la scarsità e il libero gioco dell'economia è falsato.
La verità è che una riduzione artificiale del tasso d'interesse incoraggia a contrarre prestiti, moltiplicando le imprese fortemente speculative, le quali possono vivere solo nelle condizioni artificiali che le hanno fatte nascere. Per quanto concerne l'offerta, la

riduzione artificiale del tasso scoraggia l'economia e il sano risparmio e produce una conseguente rarefazione del capitale reale. Si può evidentemente mantenere il denaro a un tasso artificialmente basso con iniezioni continue di moneta e depositi bancari che suppliscano al risparmio reale. E ciò può creare l'illusione che ci siano più capitali, come può creare l'illusione che ci sia più latte il fatto di aggiungervi dell'acqua. Ma questa è una politica di inflazione continua, che causa infiniti danni; e per poco che l'inflazione si rovesci o si arresti - o solo si riduca - scoppierà una crisi. Quindi una politica di "denaro a buon mercato" può generare nell'economia fluttuazioni più violente di quelle che ci si propone di temperare o impedire.
Se non tenta di modificare il tasso d'interesse con una politica d'inflazione, l'incremento del risparmio crea una sua domanda e una naturale riduzione del tasso. L'accresciuta offerta di risparmio in cerca di investimenti obbliga i risparmiatori ad accettare tassi più bassi. Ma questi, a loro volta, consentono a un maggior numero di imprese di richiedere prestiti, perché i profitti realizzati con essi
- grazie ai nuovi impianti e alle macchine acquistati con gli utili - superano di certo il costo del prestito.

4 - Siamo così giunti a esaminare l'ultima falsa idea in fatto di risparmio. Si sostiene spesso che c'è un limite fisso, oltre il quale l'investimento di nuovi capitali è impossibile, oppure che tale limite sia già stato raggiunto. È già difficile ammettere che gli ignoranti possano credere una cosa simile, ma che dire quando si tratta di studiosi di economia? Quasi tutta la ricchezza del mondo moderno - e ciò lo distingue quasi completamente dal mondo preindustriale del XVII secolo - è fatta di capitale accumulato.
In parte, questo capitale è costituito da diverse cose, che più propriamente si dovrebbero chiamare beni di consumo durevoli: automobili, frigoriferi, mobili, scuole, collegi, chiese, biblioteche, ospedali e soprattutto abitazioni. Da che il mondo esiste, mai c'è stata una quantità sufficiente di tali beni.
E dopo la seconda guerra mondiale, che tanti ne ha distrutti e tanti ne ha impedito di creare, ne abbiamo una carenza incredibile. (Ma

anche se avessimo case a sufficienza - per quantità - questo non rappresenterebbe un limite, dato il desiderio di renderle migliori dal punto di vista qualitativo.) L'altra parte del capitale, quella che potremmo definire il capitale vero e proprio, è costituita dagli strumenti di produzione (dall'ascia primitiva al coltello, dall'aratro alla macchina più perfezionata, al generatore di corrente più potente, al ciclotrone, alla fabbrica più mirabilmente attrezzata). Anche qui

- per quantità e, soprattutto, per qualità - le possibilità e il desiderio di espansione non hanno limiti. Non ci sarà "eccedenza" di capitale finché il Paese più arretrato non avrà raggiunto la struttura tecnica del più progredito, finché la fabbrica più retrograda degli Stati Uniti non sarà dotata degli impianti di quella più perfezionata e finché gli strumenti della produzione non avranno raggiunto l'invalicabile limite della perfezione, toccando i vertici delle umane possibilità. Finché una di tali condizioni non sarà stata raggiunta, esisterà sempre una possibilità indefinita di ricorso a nuovi capitali.

Ma come può essere "assorbito" questo nuovo capitale? Come lo si può "remunerare"? Se lo si pone da parte e si risparmia, si assorbe e si remunera da solo. Perché i produttori lo investono in nuovi beni di produzione, cioè acquistano nuove attrezzature, migliori e più perfezionate, perché riducono costi della produzione oppure producono beni che il lavoro umano non potrebbe produrre con le sue sole forze (e sono quasi tutti i beni che ci circondano, come i libri, le macchine per scrivere, le automobili, le locomotive, i ponti); oppure accrescono in misura grandissima le quantità di questi, o infine (che è la stessa cosa detta in altro modo) riducono il costo unitario di produzione. E come non c'è praticamente alcun limite alla riduzione del costo unitario - fino al caso limite di una produzione senza costo - così non c'è limite alla quantità di nuovo capitale che potrebbe essere assorbito. Grazie all'impiego di nuovi capitali, la sistematica riduzione del costo unitario di produzione determina una o l'altra delle seguenti conseguenze (o anche entrambe). Essa riduce per il consumatore il costo delle merci e fa aumentare il salario dell'operaio che impiega le nuove macchine, perché accresce la produttività del suo

lavoro. Quindi l'impiego di una nuova macchina giova a chi direttamente se ne serve e, in pari tempo, alla grande famiglia dei consumatori. Per quanto concerne questi ultimi, si può dire che l'investimento mette a loro disposizione, per la stessa quantità di moneta, più prodotti e di miglior qualità, cioè accresce il loro reddito reale. Per quanto riguarda gli operai che utilizzano queste nuove macchine, è certo che esse accrescono doppiamente il loro salario reale. Un miglior esempio non si potrebbe trovare dell'industria automobilistica. L'industria automobilistica americana paga i più alti salari del mondo e fra i più alti d'America. E tuttavia i produttori americani possono vendere le loro automobili ai prezzi più bassi del mondo, perché il costo unitario di produzione è inferiore. E il segreto di ciò sta nel fatto che il capitale americano impiegato nella produzione di automobili è superiore - sia rapportato a ogni operaio che a ogni macchina - a quanto sia in ogni altra parte del mondo. Eppure c'è chi pensa che siamo ormai giunti al termine di questo processo[21] e chi ritiene che, se anche non lo siamo, il mondo sia pazzo a continuare a risparmiare e ad accumulare capitali. Non dovrebbe essere difficile decidere, dopo la nostra analisi, dove sia l'autentica pazzia.

Parte terza - La lezione riesposta

Capitolo 24 - La lezione riesposta

1 - Abbiamo visto ripetutamente che l'economia politica è la scienza che studia le conseguenze seconde e generali delle scelte economiche. È la scienza che traccia gli effetti di alcune proposte di riforma o di talune politiche esistenti focalizzando l'attenzione non solo su alcuni interessi *particolari* e *di breve termine*, ma anche sull'interesse *generale* e *di lungo termine.*

Quasi tutto il libro è dedicato a questo insegnamento. Esposto dapprima in forma schematica, esso è stato poi ampliato e completato con una serie di applicazioni ed esempi pratici. Ma nel corso di queste esemplificazioni particolari ci sono stati suggeriti altri insegnamenti di carattere generale e ci sembra utile chiarirli ulteriormente, anzitutto a noi stessi.

Notando che l'economia politica è la scienza delle conseguenze,

ci siamo potuti rendere conto del fatto che, al pari della logica e della matematica, essa deve riconoscere le inevitabili *implicazioni* contenute nelle premesse.
Spieghiamo questo concetto con un'equazione algebrica elementare. Se supponiamo X = 5 e X + Y = 12, la soluzione di questa equazione è Y = 7. Ma è così perché l'equazione ci dice effettivamente che Y = 7. Tale affermazione non è esplicitamente formulata, ma implicitamente contenuta nella stessa equazione.
Quel che è vero in questa equazione elementare lo è pure in quelle più complicate e astruse della matematica. *La soluzione del problema è già nella sua enunciazione*; bisogna - s'intende - estrinsecarla. A chi risolve l'equazione possono esser riservate sorprese sbalorditive e perfino la sensazione di scoprire cose assolutamente nuove; un brivido lo percorre, simile a quello dell'astronomo che "scrutando il ciclo veda improvvisamente apparire un nuovo pianeta". La sensazione della scoperta può essere giustificata dalle conseguenze teoriche e pratiche della soluzione. Tuttavia questa scoperta era già implicita nell'enunciazione del problema. Non lo si vede subito; infatti la matematica sta a ricordarci che queste implicazioni necessarie non sono implicazioni scontate.
Tutto ciò vale anche per l'economia politica; in ciò l'economia può paragonarsi anche all'ingegneria. Quando un ingegnere affronta un problema, deve in primo luogo determinarne tutti gli elementi. Se deve costruire un ponte per congiungere due località, deve anzitutto determinarne la distanza e le precise caratteristiche topografiche, stabilire il peso massimo che il ponte dovrà sopportare, studiare l'elasticità e la resistenza dell'acciaio e dei diversi materiali che serviranno a costruirlo, e l'entità delle trazioni e degli sforzi ai quali sarà sottoposto. Lo studio minuzioso di tutti questi elementi è già stato preparato in precedenza da altri studiosi. Essi hanno anche elaborato difficili equazioni matematiche, grazie alle quali, conoscendo la resistenza dei materiali e le sollecitazioni meccaniche alle quali saranno sottoposti, sarà consentito al nostro ingegnere di determinare il diametro, la forma, il numero e la struttura dei pilastri del ponte, dei cavi e delle travi.
Anche l'economista, quando si propone di risolvere un problema,

deve cercare di conoscere contemporaneamente gli elementi essenziali e le deduzioni che se ne possono trarre.
L'aspetto deduttivo dell'economia non è meno importante dell'aspetto puramente induttivo. Si potrebbe dire dell'economia quello che Santayana dice della logica (e si potrebbe dire anche della matematica): che essa serve «a irradiare la verità». A tal punto che «quando in un sistema logico si fa un'affermazione, le deduzioni che se ne possono trarre diventano, per così dire, incandescenti». Pochi si rendono conto degli elementi già implicitamente contenuti nei giudizi economici che continuamente formulano. Quando, ad esempio, essi dichiarano che la salvezza dell'economia sta nell'aumento del "credito" è come se dicessero che la salvezza dell'economia sta nell'aumento dei debiti: sono due diversi modi di dire la stessa cosa. Quando affermano che si ritroverà la via dell'abbondanza facendo aumentare i prezzi dei prodotti agricoli, è come se dicessero che l'abbondanza sta nel pagare più cari i viveri. Quando affermano che per accrescere la ricchezza nazionale è necessario moltiplicare le sovvenzioni statali, essi ci dicono in sostanza che per aumentare la ricchezza del Paese bisogna aumentare le tasse. Quando insistono perché il Paese aumenti a ogni costo le esportazioni, pochi capiscono che in fin dei conti sollecitano l'aumento delle importazioni. E quando affermano che la via della salvezza sta soprattutto nell'aumento dei salari, che cosa dicono se non che la salvezza sta nell'aumento dei costi di produzione?
Come ogni moneta ha il suo dritto e il suo rovescio, così ognuna di queste proposizioni ha una sua parte di verità e di errore, e non è detto che se un rimedio ha qualche aspetto negativo esso debba esser privo di vantaggi. Può accadere che dell'aumento dei propri debiti non si tenga conto, in vista di particolari risultati; che vi siano casi in cui uno Stato non possa evitare di concedere sovvenzioni per l'attuazione di un programma indispensabile; oppure casi in cui un'industria possa permettersi di accrescere i suoi costi di produzione, e così via. Ma ogni volta bisogna considerare il diritto e il rovescio della medaglia, assicurarsi bene che siano stati attentamente pesati i vantaggi e gli svantaggi di una decisione e che siano state valutate tutte le conseguenze che sono implicite in

esso. Purtroppo tutto ciò non si fa che raramente.
2 - Questi esempi ci hanno anche insegnato che quando studiamo le conseguenze dei vari programmi economici (non solo su gruppi particolari e nel breve termine, ma su tutti i gruppi e nel lungo termine), le conclusioni alle quali giungiamo corrispondono generalmente a quelle suggerite dal naturale buon senso. Non verrà in mente a nessuno, non imbevuto delle teorie dei semi-esperti di economia oggi in voga, che possa essere un vantaggio avere un vetro rotto o avere città distrutte; che non sia uno sperpero eseguire lavori pubblici inutili; che sia un danno vedere lunghe file di disoccupati riprendere il lavoro; che la meccanizzazione, la quale accresce la ricchezza e risparmia le fatiche dell'uomo, debba essere temuta; che gli ostacoli alla libera produzione e al libero consumo accrescano la ricchezza; che una nazione si possa arricchire vendendo ad altre i suoi prodotti a un prezzo inferiore al costo di produzione; che il risparmio sia assurdo e nocivo e che la prodigalità sia fonte di prosperità. «Quel che nel governo di una famiglia è prudenza - scriveva con il suo caratteristico buon senso Adam Smith in risposta ai sofisti del proprio tempo - può raramente essere giudicato una follia in un grande regno». Ma uomini meno grandi di lui si perdono in astruserie di ogni genere. Essi non si preoccupano di sviluppare fino in fondo il loro ragionamento, anche quando conduce a conclusioni manifestamente assurde. A seconda delle proprie opinioni, il lettore può tenere per buono oppure no l'aforisma di Bacone: «Un po' di filosofia può portare l'uomo a non credere, ma molta filosofia lo conduce a Dio». È certo che un'infarinatura di dottrina economica può portare alle conclusioni paradossali e assurde che abbiamo citate, ma uno studio approfondito invariabilmente ci riporta al buon senso. E uno studio approfondito obbliga a prevedere tutte le conseguenze di una certa scelta politica, invece di considerare solo quelle che sono immediatamente visibili.

3 - Nel nostro studio abbiamo in tal modo ritrovato un vecchio amico: *L 'uomo dimenticato* di William Graham Sumner. Il lettore ricorda certamente questo saggio di Sumner, apparso nel 1883. Egli scriveva:

“Appena A nota qualcosa che gli pare vada male - e di cui X soffre le conseguenze - egli ne discorre lungamente con B; poi A e B fanno insieme una proposta di legge per porre rimedio al male e aiutare X. La loro proposta di legge si sforza sempre di stabilire che cosa un terzo uomo, C, farà per X o - nel migliore dei casi - cosa faranno per X i tre, A, B, C [...]. Quello che io desidero è che si tenga presente C [...] io lo definisco *l’uomo dimenticato* [...]. È colui al quale nessuno pensa mai. È la vittima dei riformatori, dei pensatori sociali, dei filantropi, e io spero di dimostrarvi, prima d’aver concluso, che egli merita la vostra attenzione, sia in quanto esiste, sia per i carichi che gli si impongono.”
Per ironia della storia quando questa frase dell’uomo dimenticato rivide la luce, nel 1930, si pensava non a C ma a X, mentre C, al quale si richiedeva più che mai di aiutare X, era più che mai dimenticato.
Ma a C, all’uomo dimenticato, si fa sempre appello per asciugare il cuore sanguinante del politico, facendogli finanziare la sua generosità per interposta persona.

4 - L’esame della nostra lezione non sarebbe completo se, prima di concludere, non osservassimo che l’illusione fondamentale di cui ci siamo occupati non nasce a caso, ma in modo sistematico. Essa è la conseguenza inevitabile della divisione del lavoro.
In una società primitiva o in un gruppo di pionieri, prima che si sia insomma prodotta una qualche divisione del lavoro, l’uomo lavora solo per se stesso o per la sua famiglia. Quel che consuma equivale a ciò che produce. C’è un rapporto diretto e intimo tra il suo rendimento e la soddisfazione delle sue necessità.
Ma dal momento in cui si instaura una divisione del lavoro precisa e minuziosa, questo rapporto non esiste più. Non produco più tutte le cose di cui ho bisogno, ma forse una sola. E con quel che guadagno a produrre questa cosa, o con il servizio che rendo, mi compro il resto. Desidero comperare ogni cosa a buon mercato, ma ho interesse a vendere caro quel che produco o il servizio che rendo. E per quanto desideri che tutti gli altri beni esistano in abbondanza, ho interesse che ciò che produco sia invece poco abbondante e realizzato in piccole quantità. Meno sarà abbondante, in

confronto ad altri beni, più saranno ripagati i miei sforzi.
Ciò non significa che debba tendere a ridurre la mia produzione e il mio rendimento; infatti questo prodotto lo fabbrico insieme con molti altri produttori, e se esiste la libera concorrenza questa limitazione della mia produzione non mi recherà alcun utile. Al contrario, se ad esempio sono un agricoltore e ho seminato grano, tenderò ad avere una produzione tanto qualitativamente buona quanto abbondante. Se non mi preoccupo che del mio benessere materiale e non ho preoccupazioni umanitarie, desidererò che i raccolti di tutti gli *altri* produttori di grano siano i *peggiori* possibili, per poter vendere il mio raccolto al più alto prezzo; ho interesse a che ci sia poco grano sul mercato. In tempi normali questo egoismo non avrebbe alcuna conseguenza sul raccolto totale del grano, perché dove c'è concorrenza ogni coltivatore è spinto a compiere ogni sforzo per ottenere il migliore raccolto possibile. Anche il pungolo dell'interesse personale (che a torto o a ragione è una forza più costante dell'altruismo) spinge a ottenere il massimo rendimento.
Ma se al coltivatore di grano o a qualsiasi altro gruppo si apre la possibilità di coalizzarsi per eliminare la concorrenza - e lo Stato incoraggia o tollera questa coalizione - le cose cambiano completamente. C'è da credere che i coltivatori riusciranno a persuadere lo Stato - o, meglio ancora, un organismo mondiale - della necessità di ridurre le superfici coltivate a grano. La produzione diminuirà e ciò farà salire il prezzo; se il prezzo del grano aumenterà in proporzione maggiore di quanto diminuirà la produzione, i coltivatori si troveranno in una situazione migliore; avranno più denaro e potranno acquistare più cose di prima. Fuori della loro cerchia, è vero, tutti ne avranno un danno, perché a parità di tutte le precedenti condizioni ognuno dovrà dare una maggiore quantità del proprio prodotto per avere una minore quantità del prodotto dell'agricoltore. Anche l'intera comunità ne risulterà impoverita. Lo sarà della quantità di grano che non si è prodotta. Ma chi non vede che i guadagni del coltivatore constaterà che c'è stato un guadagno e trascurerà la perdita - ben più grande - che ne è derivata.

Questa legge è generale. Se grazie a condizioni atmosferiche favorevoli si ha un raccolto eccezionale di arance, ne beneficiano tutti i consumatori; il mondo si arricchisce di questa quota aggiuntiva di arance. Esse costeranno meno; ciò può ridurre sensibilmente i guadagni dei produttori, a meno che la maggior produzione non compensi in misura proporzionale o addirittura maggiore la diminuzione dei prezzi.
In ogni caso, se le condizioni del mercato rimangono invariate e il mio raccolto non è più abbondante del solito, sono ben certo - almeno per quel che mi riguarda - che la diminuzione dei prezzi dovuta all'abbondanza del raccolto generale mi causerà una sicura perdita. E quel che vale per le modificazioni dell'offerta, vale per le modificazioni della domanda, siano esse determinate da invenzioni o da nuove scoperte o da variazioni nei gusti.

Una nuova macchina per la raccolta del cotone, per quanto faccia diminuire per ognuno di noi il prezzo della biancheria e delle camicie e aumentare la ricchezza generale, getta sul lastrico migliaia di operai che facevano la raccolta a mano.
Un nuovo impianto di tessitura, capace di produrre un tessuto migliore e più rapidamente, renderà inutili migliaia di vecchie macchine, distruggendo in pari tempo una parte dei capitali investiti in queste attrezzature e impoverendo chi le possiede.
Lo sviluppo dell'energia atomica, per quanto possa diventare una fonte incomparabile di benessere per l'intera umanità, è molto temuto dai proprietari di miniere di carbone o di pozzi di petrolio. Come non c'è progresso tecnico che non rischi di nuocere a qualcuno, così ogni mutamento dei gusti o delle abitudini - sia pure in meglio - può recare danno a qualche altro. Lo sviluppo della temperanza costringerebbe migliaia di caffè a chiudere bottega. Se il piacere del gioco diminuisse, i *croupier* o gli informatori degli appassionati di corse di cavalli dovrebbero cercarsi un lavoro più redditizio. Se gli uomini diventassero casti, la più antica professione del mondo cadrebbe in rovina. Ma non soltanto gli uomini dediti al vizio soffrirebbero di un improvviso miglioramento dei costumi; i più colpiti sarebbero quelli che si propongono tale mi-

glioramento come missione. I predicatori non avrebbero più argomenti per i loro sermoni, i riformatori sociali non avrebbero più nulla da riformare e i loro servizi non sarebbero più richiesti, né ci sarebbero collette o altri mezzi per fare vivere questa gente. Se non ci fossero più criminali, avremmo bisogno di un minor numero di avvocati, giudici, poliziotti, secondini, fabbri e agenti (salvo che per regolare la circolazione).
In un'economia in cui regna la divisione del lavoro, viene per forza un momento in cui, per soddisfare più efficacemente le necessità degli uomini, il progresso ne rovina alcuni, sia che avessero investito il loro denaro in industrie sorpassate, sia che avessero investito in capitale umano proprio per soddisfare tale preciso bisogno. Se il progresso fosse uniforme in tutti i settori dell'economia questo antagonismo tra l'interesse individuale e quello collettivo - quando anche sorgesse - non creerebbe alcun serio problema. Se nello stesso anno in cui aumenta il raccolto mondiale del grano, aumenta nella stessa proporzione anche il vino; se in uguale misura aumentano i raccolti delle arance e degli altri prodotti agricoli, se cresce la produttività industriale (e in proporzione diminuisce il costo unitario dei prodotti industriali) allora io, coltivatore di grano, non sarò danneggiato dall'aumento della produzione mondiale di grano. Il prezzo del grano può subire una flessione e può subirla la somma che potrò guadagnare con l'aumentato rendimento del mio podere, ma grazie all'aumento della produzione verificatosi in ogni settore potrò acquistare quel che mi occorre a un prezzo inferiore e quindi non avrò a dolermene. E se i prezzi di tutti i beni diminuiranno nella stessa proporzione dei prezzi del mio grano, guadagnerò esattamente in proporzione all'aumento complessivo del mio raccolto e tutti se ne avvantaggeranno, a seconda delle quantità delle merci e dei servizi acquistati. Ma il progresso economico non s'è mai attuato, e non si attuerà mai, con una simile uniformità: esso si sviluppa talora in un settore della produzione, talora in un altro. Se l'offerta di una merce, che contribuisco a produrre, aumenta bruscamente o se una scoperta o un'invenzione rendono improvvisamente inutile il mio lavoro, allora quel che il mondo viene a guadagnare causa una tragedia a me e al settore di produzione cui appartengo.

Spesso non è il guadagno dovuto all'aumento della produzione o alla nuova scoperta a colpire anche l'osservatore più obiettivo, ma la perdita che si concentra in un determinato settore. Che si abbia più caffè e a più buon mercato, nessuno lo vede; quel che si nota è solo che i produttori di caffè, vendendo a questo prezzo inferiore, non possono più guadagnarsi da vivere. Ci si dimentica che la nuova macchina fabbrica più scarpe e a minor prezzo, ma si rileva che per causa sua uomini e donne rimangono senza lavoro.
È giusto - e fondamentale per una più completa comprensione del problema - che si riconosca la condizione di questa gente, che la si consideri con maggiore simpatia e si cerchi di impiegare una parte dei benefici conseguiti con il progresso tecnico ad aiutare coloro che ne pagano le conseguenze.
Ma la soluzione non può mai essere quella di ridurre artificiosamente l'offerta, contrastare le nuove invenzioni o le scoperte, continuare a pagar gente perché seguiti ad occupare posti inutili.
E tuttavia il mondo continua a fare tutto ciò, istituendo i dazi doganali, distruggendo le macchine, bruciando i sacchi di caffè, moltiplicando le restrizioni. Questa è la folle dottrina della ricchezza ottenuta grazie alla scarsità dei beni.
Si tratta di una dottrina che, purtroppo, ha un suo parziale fondamento per qualche isolato gruppo di fabbricanti, finché essi possono realizzare in piccola quantità un prodotto che rimane scarso e trovare in abbondanza tutto quello di cui hanno bisogno.
Ma questa teoria è sempre falsa se si tiene conto dell'intera comunità economica; essa non può andare bene per tutti i settori dell'economia; non può essere generalizzata - e se lo si tentasse sarebbe il suicidio economico.
Ecco dunque la nostra lezione presentata nella formulazione più generale. Molte teorie che, considerate in rapporto a un singolo settore sembrano buone, si dimostrano assurde quando si considerino le diverse necessità della collettività, sia dal punto di vista del consumatore che da quello del produttore.
Lo scopo dell'economia è proprio quello di considerare i problemi nel loro complesso e non soltanto per singole parti.

INDICE

I numeri fra parentesi indicano il paragrafo iniziale del Capitolo o del Titolo.

APPENDICE